



УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ” – ШТИП
Илија Груевски

**ДАНОЧНИТЕ СТИМУЛАЦИИ КАКО ИНСТРУМЕНТ
НА ФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА**



Штип, 2014

Илија Груевски

ДАНОЧНИТЕ СТИМУЛАЦИИ КАКО ИНСТРУМЕНТ НА ФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА

Автор:

Асс. д-р Илија Груевски

ДАНОЧНИТЕ СТИМУЛАЦИИ КАКО ИНСТРУМЕНТ НА ФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА

Рецензенти:

Проф. д-р Ристо Фотов

Доц. д-р Стеван Габер

Лектор:

Силвана Митева

Техничко уредување

Асс. д-р Илија Груевски

Издавач:

Универзитет „Гоце Делчев“ – Штип

CIP - Каталогизација во публикација
Национална и универзитетска библиотека "Св. Климент Охридски", Скопје

336.027:336.66(035)

ГРУЕВСКИ, Илија

Даночните стимулации како инструмент на фискалната политика

[Електронски извор] / Илија Груевски. - Текст, илустр.. - Штип :
Универзитет „Гоце Делчев“, 2014

Начин на пристап (URL): <https://e-lib.ugd.edu.mk/naslovna.php>. -
Наслов превземен од екранот. - Опис на изворот на ден 31.03.2014. -
Фусноти кон текстот. - Библиографија: стр. 153-161

ISBN 978-608-244-020-0

а) Фискална политика - Даночни олеснувања - Прирачници
COBISS.MK-ID 95952394

УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



Асс. д-р Илија Груевски

**ДАНОЧНИТЕ СТИМУЛАЦИИ КАКО ИНСТРУМЕНТ
НА ФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА**

Штип, 2014

СОДРЖИНА:

ПРЕДГОВОР...(стр. 1)

Предмет на обработка и идејна поставеност на скриптата...(стр. 3)

Користената методолошка рамка...(стр. 4)

ГЛАВА 1

Фискалната политика и нејзината улога во економскиот развој

1. Дефиниција, принципи и инструменти на фискалната политика...(стр. 7)
2. Економскиот развој и фискалната политика...(стр. 11)
 - 2.1. Поимот за економскиот раст...(стр. 12)
 - 2.2. Основните теории и модели на економскиот раст...(стр. 13)
 - 2.3. Детерминанти на економскиот развој...(стр. 18)
 - 2.4. Улогата и значењето на фискалната политика за економскиот развој...(стр. 19)

ГЛАВА 2

Даночните стимулации како посебна мерка на фискалната политика

1. Дефинирање на поимот и карактерот на даночните стимулации...(стр. 22)
2. Класификација и видови на стимулации...(стр. 24)
 - 2.1. Финансиски стимулации...(стр. 25)
 - 2.2. Регулаторни стимулации...(стр. 29)
 - 2.3. Даночни стимулации...(стр. 32)
 - 2.3.1. Даночни стимулации според висината на даночната стапка...(стр. 32)
 - 2.3.2. Даночни одмори или времени даночни ослободувања (Tax holidays)...(стр.35)
 - 2.3.3. Даночен кредит (tax credit)...(стр. 39)
 - 2.3.4. Даночни одбивки или дедукции (Tax allowances)...(стр. 41)
 - 2.3.5. Забрзана амортизација ("Accelerated depreciation" or "Depreciation allowances")...(стр. 42)
 - 2.4. Даночни мерки во вид на вградени системски решенија...(стр. 47)
 - 2.4.1. Даночно одложување (tax deferrals)...(стр. 47)
 - 2.4.2. Можност за пренесување на загубата ("loss relief" или "loss-carry forward")...(стр. 48)
 - 2.5. Други поволности...(стр. 49)
 - 2.5.1. Преференцијални даночни зони (preferential tax zones)...(стр. 49)
 - 2.5.2. Општи и таргетни даночни стимулации...(стр. 53)
 - 2.5.3. Техниката на задржување на данокот како поволност (Withholding taxes)...(стр. 55)

ГЛАВА 3

Потенцијалните ефекти од примената на даночните стимулации врз инвестициите

1. Даночните стимулации и инвестициите...(стр. 56)
 - 1.1. Влијанието на даноците врз инвестиционата активност...(стр. 56)
 - 1.1.1. Инвестиционата одлука во услови на отсуство на даноците...(стр. 56)
 - 1.1.2. Инвестиционата одлука при постоење на даноците...(стр. 57)
 - 1.2. Анализа на стимулативните ефекти на факторите од кои зависи инвестиционата одлука (сензитивна анализа)...(стр. 62)
 - 1.2.1. Анализа на ефектите од промената на неданочните параметри...(стр. 63)
 - 1.2.2. Анализа на ефектите од промената на даночните параметри...(стр. 66)

- 1.2.3. Ефектот на структурата на капиталот врз инвестиционата одлука...(стр.68)
- 1.2.4. Ефектот од даночните ослободувања врз инвестиционата одлука...(стр.72)
- 1.3. Даночните системи и меѓународната алокацијата на капиталот...(стр. 76)
 - 1.3.1. Факторите на ефективниот даночен товар во меѓународни рамки...(стр.77)

ГЛАВА 4

Приоритетните области и домени на употреба на политиката на даночни стимулации

- 1. Привлекување на странски директни инвестиции...(стр. 81)
- 2. Приоритетни индустриски сектори и локален развој...(стр. 86)
- 3. Зголемување на квалитетот на образованието и инвестиции во човечки капитал...(стр. 93)
- 4. Инвестиции во истражување и развој и во други облици на интелектуална сопственост...(стр. 100)
- 5. Даноците и работната сила...(стр. 112)
 - 5.1. Даночните стимулации, вработеноста и поддршката на лица со низок доход...(стр. 112)
 - 5.1.1. Импактот врз ниско-платените работници, неактивните и невработените лица...(стр. 112)
 - 5.1.2. Декомпозиција на компонентите на маргиналните стапки...(стр. 115)
 - 5.1.3. Стратегии и мерки за намалување на сиромаштијата и зголемување на вработеноста...(стр. 118)

ГЛАВА 5

Политиката на даночни стимулации во Република Македонија

- 1. Системот на директни даноци и мерките на даночни стимулации во РМ...(стр. 128)
- 2. Модернизација на даночниот систем и зајакнувањето на развојните перформанси...(стр.148)
- 3. Политиката на даночни стимулации (компарација со меѓународната практика и препораки за редицајнирање)...(стр. 149)

БИБЛИОГРАФИЈА...(153)

Предговор

Последниот актуелен настан со економска содржина којшто најнепосредно го окупира светското внимание и директно навлезе дури во секојдневниот живот и опкружување на обичниот граѓанин е светската економска криза, односно светската рецесија. Окарактеризирана со намалување на побарувачката, производството и вработеноста во сите земји ширум светот, укажува на фактот за меѓузависноста и поврзаноста на националните финансиски и економски системи, но во исто време го поставува прашањето за „нескршливоста“ на современиот капитализам. Ваквите случувања на светската економска сцена во чии рамки преовладува неолибералната доктрина, сè поцврсто ја оспоруваат моќта на „невидливата“ рака на пазарот за најефикасна алокација на ресурсите и сè почесто ја наметнуваат потребата за регулација на пазарните односи, се разбира, не во смисла на негирање на пазарните механизми, туку само како своевидна корекција во доменот на пазарниот неуспех. Поаѓајќи од ваквите ставови, јавните финансии и фискалната политика добиваат сè поголема улога и значење, како од аспект на стабилизацијата на финансиските и економските текови, но и од аспект на обезбедувањето на стабилен и долгорочен економски раст и развој.

Почнувајќи од осумдесеттите години на минатиот век па наваму, светот го зафатија низа реформи во даночната сфера, поттикнати од новите правци и сфаќања во областа на јавните финансии, но исто така, и од новите приоритети и цели на фискалната политика. Сè дотогаш, на фискалната политика се гледаше како начин или средство за зафаќање на дел од расположливиот доход во одделните економии, со цел да се овозможи финансирање на јавните добра и државните служби, или пак, за прераспределба на тој доход за остварување на одредени социјални и економски цели преку системот на јавната потрошувачка. Друга препознатлива задача на фискалната политика беше да се остварат одредени стабилизациони цели, доколку постојат одредени нарушувања на макроекономската рамнотежа.

Современите трендови на даночните реформи полека, но сигурно упатуваат на промена во перцепцијата за улогата и значењето на даночната и фискалната политика. Имено, финансиските кризи, колапсите на финансиските пазари, големите рецесии, масовната невработеност и можноста од потенцијални социјални немири се сигурен знак дека е потребна промена во целите и приоритетите на економската политика што ја водат државите. Во тој контекст, и фискалната политика како составен дел на економската политика претрпува промени во рамки на своите задачи и цели. Така, како една од фундаменталните цели на даночната политика, сè повеќе се наметнува промоцијата и забрзувањето на економскиот развој како најдобар пат за стабилизација и надминување на современите економски кризи. Во таа насока, се јавува прашањето за зголемување на обемот на инвестициите во националните економии, преку зголемување на нивото на штедењето и унапредувањето на економската ефикасност. Овозможувањето на поголема мобилност и проток на странски капитал, а со тоа и привлекување на странски инвестиции, поволно би влијаеле врз развојот на домашните економии. Зголемувањето на вработеноста, понудата на работната сила и нејзината конкурентност, како и нивото на штедењето кај населението преку нови реформи на пензиските системи, само ги надополнуваат новите цели на даночните политики.

Аналогно на тековните промени во пристапот на јавните финансии, се поставува прашањето за средствата, методите и инструментите кои ги користи фискалната политика при реализацијата на поставените цели и задачи. Традиционално, фискалната политика преку употребата на даночните инструменти зафаќа дел од расположливиот национален доход, а потоа истиот го „канализира“ во одредени целни насоки преку системот на јавната потрошувачка. Меѓутоа, на тој начин, со обемото зафаќање и прераспределбата на доходот, се појавуваат ризици од нарушување на степенот на фискалната одржливост на рамнотежата на националните буџетски сметки. Во последно време, како релативно ново средство, метод или инструмент на даночната политика, кое добива сè поголема популарност помеѓу државите во светот, се јавуваат и **даночните**

стимулации, кои претставуваат една од најинтригантните теми од областа на јавните финансии.

Во таа насока, скриптата „**Даночните стимулации како инструмент на фискалната политика**“ би требало да даде одговор на неколку елементарни и суштински прашања поврзани токму со овие мерки:

- прво и најосновно, **што се тоа даночни стимулации и каков даночен инструмент претставуваат тие;**
- второ, **каква е улогата и значењето на фискалната политика за економскиот раст и развој;**
- трето, **какви се потенцијалните ефекти од примената на даночните стимулации;**
- четврто, **за какви цели и во кои области истите се применуваат; и**
- петто, **каков даночен систем има РМ и каква е состојбата од аспект на политиката на даночни и други видови стимулации;**

Преку истражувањето на темата за даночните стимулации, ќе настојувам да дадам одговор на сите горенаведени прашања и на тој начин да овозможам овој инструмент на фискалната политика да добие ново посовремено значење и поголема научна важност и димензија. Од друга страна, со издавањето на овие материјали ќе се овозможи истите да станат интегрален дел од расположивата литература за предметите од областа на јавните финансии и фискалната економија, доближувајќи ја на тој начин оваа актуелна проблематика поблиску до поширокиот студентски аудиториум. Воедно, тука би сакал да ја искористам и можноста да изразам голема лична благодарност и до рецензентите проф. д-р Ристо Фотов и доц. д-р Стеван Габер, за дадената несебична поддршка и стручна помош, без кои издавањето на скриптата не би било воопшто возможно.

Предмет на обработка и идејна поставеност на скриптата

Скриптата под наслов „**Даночните стимулации како инструмент на фискалната политика**“ опфаќа една современа, и за нас, сè уште недоволно истражена проблематика од областа на јавните финансии и фискалната економија. Но, во поголемиот дел од развиените земји, даночните стимулации се едни од позначајните средства за постигнување на одредени економски цели, па според тоа претставуваат современа алтернатива на развојната фискална политика.

Како **предмет на обработка на скриптата** се јавуваат **даночните стимулации** како посебна област и средство на даночната политика, анализирани како од теоретски, така и од практичен аспект. Притоа, предметната анализа се фокусира на современите теоретски погледи, но и на веќе собраните практични искуства и резултати од апликацијата на инструментариумот на даночните стимулации ширум земјите во светот.

Идејната поставеност на истоимената тема е изведена на тој начин што е обработена и презентирана низ 5 глави, вклучително со соодветен предговор, прилози и користена литература.

Во **првата глава** која носи наслов **Фискалната политика и нејзината улога во економскиот развој**, најпрвин се дефинира поимот на фискалната политика, како и дел од нејзините принципи и инструменти. Потоа, се дефинира поимот за економскиот развој, неговите институции, причини и детерминанти, преку кратката хронологијата на основните теории и модели на економскиот раст и развој. Поврзувајќи го економскиот развој со фискалната политика, се укажува на нејзиниот развоен елемент и на улогата и значењето што таа го има, гледано од тој аспект.

Втората глава е наменета за презентирање на **даночните стимулации како посебна мерка на фискалната политика**. Целта на оваа глава, пред сè, е да се дефинираат поимот, карактерот и природата на даночните стимулации. За таа цел, најпрвин се осознава суштината на поимот даночни стимулации, во смисла на економска мерка, односно инструмент. Понатаму, на следните страници е презентирана класификацијата на разните видови стимулации (финансиски и регулаторни), а посебно внимание е посветено на разните форми на даночни стимулации кои најчесто се користат во меѓународната практика. Така, како еден од најчесто користените инструменти е даночниот кредит кој се користи како на полето на инвестициите, така и на полето на работната сила. Инструментот забрзана амортизација претставува атрактивно средство на даночната политика употребувано од страна на развиените земји во процесот на стимулирање на инвестиционите вложувања. Како даночни стимулации се јавуваат вклучително и даночните одбивки, даночните ослободувања и слободните даночни зони, даночните одмори и слично. Општото и селективното намалување на даночните стапки, иако може да се третира и како друг сегмент на даночната политика, сепак, покажува карактеристики и на посебна даночна стимулација.

Третата глава од скриптата со наслов **Потенцијалните ефекти од примената на даночните стимулации врз инвестициите**, ги елаборира можните теоретски ефекти кои можат да произлезат од соодветната примена на даночните стимулации врз инвестициите и инвестиционата одлука. Најпрвин, во точката за инвестициите и економската ефикасност се прави осврт врз влијанието на даноците врз ефикасноста на домашната економија. Притоа, посебно се елаборира инвестиционата одлука во услови на отсуство на даноци, како и под претпоставка на постоење на даноци. За таа цел, детално се анализира концептот на маргиналните ефективни даночни стапки (МЕДС) според основната методологијата на авторите Мервин А. Кинг и Дон Фулетрон, која е најексплицитна од аспект на евалуацијата на ефектите врз инвестиционото однесување на економските субјекти. Анализата на стимулативните ефекти на факторите од кои зависи инвестиционата одлука се изведува со помош на сензитивна анализа, и тоа во зависност од: промената на неданочните параметри, промената на даночните параметри, понатаму, се анализира влијанието на структурата на капиталот, и особено ефектот од даночните ослободувања врз одлуката за инвестирање. Импаکتот на даноците како фактор на меѓународната ефикасност и меѓународните текови на капиталот ќе се разгледа со помош на концептот на просечните ефективни даночни

стапки (ПЕДС) на авторите Мајкл Деверу и Рејчел Грифит, кои се надоврзуваат и ја прошируваат основната методологија на Кинг и Фулerton.

Во следната **четврта глава** се презентираат **приоритетните области и домени на употреба на политиката на даночни стимулации** анализирано според пошироката светска литература. Како позначајни домени во кои постои економска оправданост од употребата на овие инструменти се вбројуваат: привлекувањето на странски директни инвестиции, инвестициите во приоритетни индустриски сектори и локален развој, инвестициите во човечки капитал и зголемувањето на квалитетот на образованието, и особено, инвестициите во истражување и развој и другите облици на интелектуална сопственост. Во делот за даноците и работната сила, пак, се укажува на уште една посебна област на влијание на даночните фактори. Имено, даночните стимулации се истакнуваат и како одлично средство за зголемување на понудата на работната сила, а во комбинација со одредени хибридни или финансиски инструменти, може да се реализира и добра стратегија за поддршка на лицата со низок доход и намалување на сиромаштијата.

Петтата **глава** од трудот носи наслов **Политиката на даночни стимулации во РМ**. Најпрвин, на почетокот од оваа глава е даден опис на актуелниот систем на директни даноци во РМ, како и на постоечките мерки на даночни и други видови стимулации според важечките правни прописи од 2012 година. Понатаму, направен е осврт врз значењето на фискалниот фактор за економскиот раст на РМ, со што се потенцира значењето на имплементацијата на современите макроекономски модели за оценка на ефектите од даночните инструменти врз инвестициите и инвестиционото одлучување. Во продолжение е направена анализа на преземените постапки за модернизација на даночниот систем, во контекст на зајакнување на неговите развојни перформанси.

На крајот од скриптата е дадена и **користената библиографија**.

Користената методолошка рамка

Методолошката рамка го опфаќа системот на научно-истражувачките методи кои ги нуди економската наука и кои стојат на располагање за успешна реализација и презентација на заклучоците во скриптата. Од многубројната палета на овие методи, како најкористени, соодветно на карактерот на обработуваната тема и проблематиката со која се занимава скриптата ќе се издвојат:

Аналитичко-синтетичкиот метод (или индуктивно-дедуктивниот метод). Со оглед на фактот што поголемиот дел од трудот претставува своевидна анализа на целокупната проблематика поврзана со даночните стимулации, аналитичкиот метод претставува основен метод преку кој се изврши проучување на различните тематски содржини и кој обезбедува основен пристап кон предметот на скриптата. За разлика од дедуктивниот метод кој овозможува расчленување на состојбите и појавите на поединечни факти и сознанија, со синтетичкиот или индуктивниот метод се врши синтетизирање и констатирање на сознанијата и состојбите, како и донесување на конкретни заклучоци.

Квантитативно-квалитативниот метод. Квантитативниот метод се употребува во сите случаи каде методолошки е потребно, но и можно да се изврши мерење, односно квантифицирање на економските состојби и појави. Тој успешно се надополнува со квалитативниот метод, бидејќи овозможува оценка и увид во фактичките состојби секогаш кога квантитативниот метод не може соодветно да се примени.

Методологијата на маргиналните ефективни даночни стапки според концептот на Кинг и Фулerton. Иако органски припаѓа на математичко-статистичките методи, оваа методологија ја набројуваме како посебна, бидејќи претставува основна или суштинска од аспект на проценката на ефектите на даночните мерки врз инвестициите во домашната економија. Што се однесува до странските инвестиции и ефектите врз движењето на странскиот капитал, подобар пристап нудат просечните ефективни даночни стапки според концептот на Деверу и Грифит.

Емпирискиот метод. Емпирискиот или искуствениот метод е тесно поврзан и комплементарен со математичко-статистичкиот и компаративниот метод. Според тоа, може соодветно нив да ги надополни во истражувањето на економските појави и состојби од практиката на националните економии.

Методот на сензитивна анализа. Може да се каже дека претставува корисна алатка во разоткривањето на влијанието и ефектите од воведувањето и промената на разните фактори врз преференциите за инвестирање. Преку извршената сензитивна анализа, а врз основа на интуитивно резонирање базирано на концептот на инвестиционата побарувачка, се настојува да се проценат потенцијалните ефекти од промената на даночните и даночните фактори, структурата на капиталот и инструментите на даночните стимулации *ceteris paribus*, и тоа во рамки на предложената методологија за маргиналните стапки.

ГЛАВА 1

Фискалната политика и нејзината улога во економскиот развој

„Free market economy could stay in a chronic condition of sub-normal activity for a considerable period without any marked tendency either toward recovery or toward complete collapse“.

„Слободната пазарна економија може да остане во хронична состојба на намалена активност подолг период и притоа да не покаже знаци ниту за опоравување, ниту пак за тотален крах“.

Џон Мејнард Кејнс (John Maynard Keynes, 1936)

„The private economy is not unlike a machine without an effective steering wheel or governor. Compensatory fiscal policy tries to introduce such a governor or thermostatic control device.“

„Приватната економија воопшто не наликува на возило без ефикасен уред за управување. Стабилизационата фискална политика настојува да воведој токму таков контролен уред за насочување.“

Пол Семјуелсон (Paul Samuelson, 1948)

Наведените цитати на великаните на економската наука укажуваат на значењето на една доктрина, а тоа е фискалната доктрина која никогаш како сега, освен во времето на нејзиниот зенит, не го заслужувала вниманието на светската економска јавност. Уште од времето на големата депресија, авторите како Кејнс и нобеловецот Самјуелсон имаа критичен однос кон „семоќната“ и „невидлива“ рака на пазарот, како и кон Смитовиот принцип на „laissez – faire“, притоа зборувајќи низ своите трудови за инхерентноста на капитализмот да воспостави макроекономска стабилност на долг рок. Наоѓајќи ја причината за нестабилноста во однесувањето на нерационалните инвеститори, според Кејнс, економијата може да остане во хронична состојба на намалена активност без позначајна тенденција на опоравување, или т.н. состојба или рамнотежа на „непотполна вработеност“. Затоа, со цел да се промовира економски раст и развој, државата не треба да зазема неутрална, туку активна позиција од аспект на економските активности, и тоа најчесто со водење активна фискална политика.¹

Неоспорувајќи ја улогата што Кејнс ја имаше во зајакнувањето на фискалната доктрина, сепак, треба да се прави разлика за времето во кое тој живеел и времето на современите економски констелации. Во услови на глобализација и либерализација на економските односи во светот и забрзан техничко-технолошки развој, тешко може да се замисли доследна промена на принципите кои ги заговараше Кејнсовата фискална политика од времето на големата депресија. Меѓутоа, она што остана како наследство на новите генерации политичари и економисти е токму значењето на фискалната политика и нејзината проактивна улога во промоцијата на економскиот раст. Најновите збиднувања околу светската економска криза, која произлезе пред сè од недостатокот на соодветна регулација на современите финансиски текови, пак го воскреснува сомнежот

¹ Во своето епохално дело „Општата теорија на вработеноста, каматата и парите“ од 1936 година, Џ.М.Кејнс, освен што ја фаворизира фискалната наспроти монетарната политика, тој воедно ги воспоставува и нејзините основни принципи:

- Зголемувањето на нивото на штедење може да го контрахира нивото на расположивиот доход и да го намали економскиот раст. Потрошувачката има поголемо влијание во создавањето на инвестициона клима и производство отколку штедењето, т.е. побарувачката си креира сопствена понуда. (Според Кејнс, бидејќи не постојат начини да се влијае врз перцепциите на инвеститорите кои во услови на тешка економска криза се склони кон чување на пари, штедењето е фертилно).

- Националните буџети би требало да се одржуваат во состојба на буџетски дефицит во време на рецесија, со водење на нагласена експанзивна фискална и монетарна политика, сè додека економскиот просперитет повторно не се воспостави, а каматните стапки не паднат на ниско ниво.

- Владите треба да го напуштат принципот на „laissez – faire“ и да интервенираат на пазарот секогаш кога е потребно. (Според ова, регулацијата на пазарите претставува една од битните претпоставки на тогашната фискална политика).

Пошироко види: „The big three in economics“, Skousen M., Sharpe M.E. London, England, 2007.

за „невидливата“ рака на пазарниот механизам. Од друга страна, пак, должничката криза која започна од нашиот јужен сосед и како домино се проширува низ другите европски земји, се заканува да ја сруши еврозоната и стабилноста на единствената европска валута – еврото. Како последица на сите овие работи, се поставува прашањето за оправданоста на големите фискални зафаќања, големата јавна потрошувачка и преголемата задолженост, а во исто време се наметнува потребата за фискална дисциплина и кратење на буџетските дефицити.

Според ова, фискалната доктрина и фискалната политика како една од најважните делови на економската политика, мора да се адаптира на современите економски трендови. Таа ќе го задржи и зголеми своето значење единствено ако служи како инструмент во рацете на владата за корекција и надополнување, а не и замена на пазарниот механизам. Само доколку фискалната политика успешно ги поддржува економските процеси и текови и во таа насока го промовира економскиот просперитет, развој и благосостојба, тогаш може да се каже дека и во современи услови навистина го заслужува кредибилитетот на времето од Џ.М.Кејнз.

1. Дефиниција, принципи и инструменти на фискалната политика

Со цел да се сфати подобро поимот „политика“, или, поконкретно, поимот „фискална политика“², потребно е да се направи навраќање на неколку изрази. Имено, од теоријата на економските системи може да се заклучи дека изразите „економски систем“ и „економска политика“ се, всушност, меѓусебно поврзани.

Најпрвин, може да се каже дека поимот **систем** претставува сложен збир или множества на разни елементи кои вршат меѓусебно влијание или интеракција.³ Ако на ваков начин се набљудува големиот економски систем, тогаш може да се заклучи дека тој претставува збир од повеќе елементи, односно потсистеми кои имаат специфична улога и задача во комплексниот систем на економски односи, но и вршат меѓусебна интеракција. Како составни делови на економскиот систем се јавуваат: системот на сопственост, пазарниот систем, системот на цени, фискалниот, монетарниот, банкарскиот, надворешно-трговскиот систем и други.

Современата економска теорија отсекогаш го поставувала прашањето за *нивото на институционализираност* на економските системи и потсистеми, односно дали е потребно да се постават одредени правила за управување на системите, или, пак, да се остави тие процеси да се одвиваат спонтано. Досегашното искуство покажа дека постои реална потреба од воспоставување одредени институционални рамки, врз основа на законски прописи и норми, кои ќе ги диктираат правилата за игра на основните економски субјекти. На ваков начин набљудуван, **економскиот систем** може да се сфати како збир на услови на стопанисување, што со законски прописи ги определува државата, во кои се одвива економската активност, или поедноставно кажано, институционална рамка во која се одвиваат економските процеси.⁴

Ако економскиот систем ги дава основните начела во чии рамки би се одвивала стопанската активност на една држава, тогаш **економската политика** би претставувала „патоказ“ или „насочувач“ на процесите во една економија и во таа смисла се идентификува со нивото на државна интервенција во пазарните економии. Според тоа, под економска политика може да се подразберат напорите на државата преку определен сет на мерки да изврши влијание врз одлуките на економските субјекти, и да ги насочи нивните дејствија во саканиот правец, притоа водејќи се според објективните економски законитости и принципи. Во основа, секогаш кога ќе се спомне зборот економска

² Потеклото на зборот „фискална“ потекнува од латинскиот збор „fiscus“ и се користел како синоним за трезорите на римските императори. Инаку, буквално преведено, под тој израз се подразбирало „кошница“ или „торба“ во која се собирале приходите од римските провинции, www.wikipedia.org.

³ Стојановиќ Р.: „Велики економски систем“, Савремена администрација, Београд, 1972, стр. 13.

⁴ Узунов Н., Георгиев А., Недановски П.: „Применета економија“, Економски факултет, Скопје, 2004, стр. 28.

политика, во суштина се мисли на одреден збир мерки, преку кои државата влијае, односно управува со економијата.⁵

Аналогно на претходново, и фискалниот систем и фискалната политика претставуваат одредена поврзана целина. Според економската теорија, **фискалниот систем** може да се интерпретира како дел или потсистем на економскиот систем (поточно, финансискиот систем) на една држава кој ги опфаќа прописите и правилата за оданочување и употребата на средствата прибрани со оданочувањето за потребите на државната власт и граѓаните. Поконкретно, под поимот фискален систем се подразбира системот на јавните приходи и јавните расходи што се применува во една земја.⁶ Ако јавните приходи претставуваат средства што ги прибира државата од економските субјекти со оданочувањето, под јавни расходи може да се подразбере употребата на тие средства за финансирање на јавните потреби. Притоа, секој фискален систем си носи сопствени карактеристики, во зависност од карактерот на општествено-економската формација во којашто бил имплементиран, па според тоа, се одликува и со посебни автентични обележја.⁷

Наспроти фискалниот систем кој ги утврдува правилата и начелата за прибирање и трошење на државните средства, **фискалната политика** претставува збир на мерки од фискалната сфера насочени кон реализација на конкретни цели и задачи. Поточно, под фискална политика, како интегрален дел на економската политика, се подразбира употребата на државните или владини приходи и расходи заради дејствување врз вкупната економска активност, односно врз основните макроекономски агрегати.⁸ Според тоа, преку фискалната политика и нејзините инструменти, државата настојува да влијае врз однесувањето на слободните економски субјекти за да оствари определени зацртани макроекономски таргети, на пример: да го зголеми нивото на штедење и инвестиции, да ја зголеми вработеноста, да оствари забрзување на економскиот раст и развој, да ја намали стапката на инфлација, итн.

Во литературата се среќаваат и повеќе **функции на јавните финансии**. Така, како едни од најпознатите се набројуваат: фискалната, односно финансиската функција, стабилизационата функција, редистрибутивната функција, социјалната и развојната функција. Примарната фискална функција на јавните финансии се состои од прибирање на средства заради финансирање на државните потреби и јавните добра. Во случаи на изразена макроекономска нестабилност и нерамнотежа, јавните финансии претставуваат моќен инструмент во рацете на државата, преку кој може да се редуцира или стимулира агрегатната побарувачка и куповната моќ на населението за да се постигнат определени стабилизирачки ефекти. Зафаќањето на дел од националниот доход со помош на оданочување овозможува понатаму да се врши прераспределба на истите средства преку буџетската потрошувачка и на тој начин да се реализира редистрибутивната функција. Со трансферот на одредени парични средства или помош кон најсиромашните категории на население, всушност, се врши ублажување на социјалните разлики и извршување на социјалната функција. Новите реформи во областа на јавните финансии ја поттикнаа идејата и реалната потреба за водење на активна политика на забрзан развој, и така ја промовираа нејзината развојна функција.

Фискалните власти во конципирањето на даночната политика, покрај извршувањето на одредени цели и функции, мора да се раководат според **определени основни принципи**. Во зависност од историскиот развој на фискалната доктрина, видот на економскиот систем и политичко-идејните убедувања, некои од нив преовладувале за сметка на другите, и обратно. Во литературата од јавните финансии се познати многубројни значајни принципи и критериуми кон кои треба да се придржува секоја

⁵ Во основа, етимолошкото значење на зборот „политика“ потекнува од грчкиот збор „polis“, што значел град-држава или способност за управување и владеење со државата.

⁶ Узунов Н., Георгиев А., Недановски П.: „Применета економија“, Економски факултет, Скопје, 2004, стр. 199.

⁷ Така на пример, во 70-те и 80-те години од минатиот век, фискалниот систем во РМ бил наречен систем на општествено финансирање, согласно тогашниот економски систем на општествено самоуправување.

⁸ Фити Т.: „Макроекономија“, Економски факултет, Скопје, 2005.

ефикасна фискална власт. Притоа, на располагање стојат неколку елементарни или општи принципи на фискалната политика:

Принцип или правило на оданочување според даночната способност (ability-to-pay principle).⁹ Овој метод самиот по себе доволно кажува за неговата природа и карактер, меѓутоа, постојат повеќе дилеми и контроверзии од аспект на неговото имплементирање и спроведување во даночните политики. Според него, лицата кои имаат поголемо богатство или доход, треба да плаќаат и поголеми даноци, односно во поголем обем да ги финансираат јавните добра. Вака интерпретирано, изгледа едноставно, но, се поставува прашањето за димензионирањето на даночниот товар и за дефинирање на критериумот за богатство. Дали побогатите треба во целост, и само тие да ја имаат обврската за плаќање даноци, а ако не, тогаш во кој обем треба да бидат оданочени? Што е тоа богатство и по кој основ ќе се определи нивото на богатството кај различните поединци? Листата на ваквите и други слични прашања е доста долга и се протега во доменот на нормативната економија, па дури и во доменот на политиката. Колку што овој фискален концепт ни се чини едноставен и јасен, толку истиот станува потежок за дефинирање, и тоа во онаа мера во којашто модерното општество станува покомплексно.

Даночна еднаквост или праведност. Суштината на овој принцип се огледа низ Смитовите постулати кои до ден денешен се провлекуваат низ страниците на економската литература. Всушност, се работи за критериумите хоризонтална и вертикална еднаквост. Ако хоризонталната еднаквост во оданочувањето значи еднаков даночен третман на еднаквите во однос на својот доход, вертикалната еднаквост значи нееднаков третман на нееднаквите, односно на оние кои имаат различен доход. Интерпретацијата на вертикалната еднаквост може да се види и преку изреката „Поголем доход - поголем платен данок“. Даночната прогресија која се користи кај персоналниот данок на доход, претставува типичен пример за примената на ова правило.

Способност за генерирање приходи (reliable and predictable growth of revenues).¹⁰ Според овој принцип, секој даночен систем и даночна политика би требало да поседува моќ да генерира доволно приходи за да ги финансира јавните добра. Секоја влада преферира да го полни буџетот со стабилни и предвидливи јавни приходи, наместо често да ги менува законските прописи од аспект на даночната сфера и со тоа да ја наруши долгорочната стабилност на фискалната политика.

Даночна ефикасност. Прашањето за ефикасноста на даноците е третирано во теоријата за економија на понудата (Supply side economics) од Артур Лафер, кој се залага за намалување на прогресивните даночни стапки, со цел да се стимулираат поединците и претпријатијата да работат, штедат и инвестираат. Во неговата крива, којашто се нарекува „лаферова крива“, се анализира меѓусебниот сооднос помеѓу висината на даночната стапка и висината на даночните приходи. Централната претпоставка е дека постои оптимална даночна стапка која овозможува максимално полнење на буџетот, со максимален обем на производство и економска активност во стопанството, без тенденции кон евазија на оданочувањето. Според тоа, суштината на даночната ефикасност се состои во можноста на даночната политика да собере што поголем износ на јавни приходи, со што помало ниво на одбегнување на даночните обврски од страна на економските субјекти. Многу често поимот даночна ефикасност се поистоветува со поимот **даночна издашност**.

Даночна неутралност. Даночната неутралност е поврзана со поимот алокативна неутралност, што значи способност на даночната политика да не предизвикува одредени дисторзии на стопанската активност, со тоа што ќе фаворизира одредени сектори и

⁹ Richardson J.A., Hildreth W.B.: „Economic principles of taxation“, A handbook of taxation, Marcel Dekker Inc, New York, 1999, стр. 22.

¹⁰ Richardson J.A., Hildreth W.B.: „Economic principles of taxation“, A handbook of taxation, Marcel Dekker Inc, New York, 1999, стр. 23.

гранки за сметка на други (**даночна дисторзија**).¹¹ Неутрална даночна политика е онаа која ги става економските субјекти во еднаква положба и не прави нарушувања во алокацијата на ресурсите. Сè поголемото придржување кон овој постулат на фискалната политика продуцира низа реформи кои ја иницираа поголемата примена на даноците на потрошувачката, за сметка на даноците на доход во даночните структури ширум земјите во светот, и тоа токму поради нивната нагласена алокативна неутралност.

Рационалност во собирањето на даночните приходи или даночна едноставност (tax simplicity).¹² Смислата на овој даночен принцип се огледа во потребата за рационализација на даночната администрација. Имено, ако државата организира многу голема и ригидна даночна служба, може да се случи трошоците што ќе ги направи за нејзино финансирање да бидат поголеми од приходите што таа ќе успее да ги собере. Секоја ефикасна даночна администрација подразбира дека нејзините маргиналните трошоци не смеат да ги надминат нејзините маргинални приходи.

Даночна регресија. Во основа, даноците можат да бидат пропорционални, прогресивни и регресивни. Даночната регресија претставува начин во оданочувањето со кој се постигнува посиромашните и помалку имотните економски субјекти во поголем обем да го сносат даночниот товар, за разлика од побогатите, што, всушност, претставува оддалечување од елементарниот принцип на даночна еднаквост и праведност. Овој начин на оданочување е доста штетен и директно ги загрозува најсиромашните слоеви на населението, поради што се налага што помала примена на регресивните даноци.¹³

Секоја економска политика, а во таа смисла и фискалната политика, водејќи се по соодветни принципи и правила, во основа, секогаш на преден план има зацртано исполнување на некои цели и задачи, за чие исполнување исползува и применува одредени **мерки и инструменти**. Притоа, директно применувајќи ги одбраните мерки и инструменти, фискалната политика индиректно ги исполнува сопствените цели и задачи, а преку тоа влијае врз однесувањето на економските субјекти, насочувајќи ја економската активност во саканиот правец. Бидејќи изборот и висината на фискалните инструменти претежно претставува резултат на дискрециона одлука на државните власти, тие имаат и изразен административен карактер. Всушност, сето она што претставува буџет, јавни приходи и јавни расходи, поприма карактеристика на фискален инструмент. Конкретно, како најпознати фискални инструменти се издвојуваат буџетот, односно јавната потрошувачка и даноците.

Буџет и јавна потрошувачка. „Моќта на торбата“ (the power of the purse), во современите демократски општества претставува синоним за моќта на извршната власт да собира приходи и троши.¹⁴ Буџетот претставува основен инструмент на фискалната политика. Тој претставува општ план на јавните приходи и јавните расходи што една држава планира да ги оствари во текот на една календарска година. Притоа, средствата од буџетот подетално се расчленети по ставки кои укажуваат од кои извори и по кој основ ќе се собираат планираните приходи, кои се корисниците и за каква намена ќе се користат предвидените расходи. Буџетот се донесува во строга законска процедура по предлог на Министерството за финансии, а го изгласува Собранието на РМ. Покрај фискалната, која претставува негова основна функција, буџетот како инструмент извршува и други функции, како што се социјалната и развојната. Во процесот на

¹¹ Етимолошкото значење на зборот дисторзија потекнува од природните науки, што значи „нарушување“, „искривување“ на текот на некоја појава, како на пример, искривување на електромагнетните или звучните бранови.

¹² Richardson J.A., Hildreth W.B.: „Economic principles of taxation“, A handbook of taxation, Marcel Dekker Inc, New York, 1999, стр. 25.

¹³ Најдобар пример за регресивен данок е токму ДДВ, кој претставува тип на данок на потрошувачка. Со цел да се намали ефектот на регресијата, а со тоа да се намали и даночниот товар, најчесто за прометот на основните егзистенцијални производи и услуги, се воведува повластена даночна стапка, со оглед дека овие производи во најголема мера се застапени во потрошувачката кај посиромашните слоеви на населението.

¹⁴ Allen R., Tommasi D.: „Managing public expenditure – A reference book for transition countries“ OECD, 2001 стр. 43.

буџетското планирање, современите економии посебно внимание посветуваат и на фискалната дисциплина, односно алокативната и техничката ефикасност, како индикатори за оценка на севкупната буџетска ефикасност.¹⁵

Даноци. Даноците се инструмент на фискалната политика, кои, државата во најголем обем ги користи за полнење на државната каса. Даноците, всушност, преставуваат јавна задолжителна давачка наметната од државната власт кон граѓаните, претпријатијата и институциите, без притоа да добијат конкретен надомест за таквото давање. Според тоа, даноците имаат карактеристика на задолжителен, принуден трансфер на пари од економските субјекти кон државната каса, зад кој стои авторитетот на државата и можноста за присилна (принудна) наплата. Моќта на државата да им наметне даноци на своите граѓани претставува едно од нејзините есенцијални суверени права и ако со закон поинаку не е решено, тоа нејзино право е и апсолутно.¹⁶

Во останатите инструменти на фискалната политика, кои само ќе се спомнат, се вбројуваат: *акцизите, придонесите, таксите, јавните заеми, царините, субвенциите, премиите, регресите, разните даночни ослободувања и олеснувања и др.*

2. Економскиот развој и фискалната политика

Периодот до 90-тите години од минатото столетие се истакнуваше по тоа што вниманието на академската и стручна јавност од областа на јавните финансии, во најголем обем беше фокусирана врз стабилизационите цели на фискалната политика. Во „посткејнзијанската“ ера на големата економска сцена настапија мноштво настани и појави кои не се карактеризираа со онаа специфичност која беше вообичаена и препознатлива за да се опишат како дел од доменот на агрегатната побарувачка. Трендот на економски просперитет, кој несомнено се појави како продукт на доследната и активна „кејнзијанска“ политика, му го отстапи местото на периодот кој се одликуваше со стагфлација, појава која дотогаш беше непозната и невообичаена за економската јавност. Ваквите настани, „метастазата“ на буџетски дефицити и претераната примена на јавниот долг како начин на нивно финансирање, предизвикаа своевидна интелектуална криза меѓу протагонистите на фискалната доктрина, а воедно создадоа и простор за повторно воскреснување и актуализирање на класицизмот и монетаризмот. Затоа, со цел да се оправда и одржи довербата во политиката на јавните приходи и јавните расходи, како нејзина приоритетна цел беше поставена стабилизационата функција, преку која требаше да се обезбеди рамнотежа на економските текови.

Меѓутоа, после 90-тите години од минатиот век настапи период на економска стабилизација, а паралелно со тоа и период на промена на карактерот на фискалните приоритети. Имено, со даночните реформи кои се спроведоа ширум светот, се предвидуваа коренити промени во даночните политики, во чии рамки развојните го зазедоа местото на стабилизационите цели. Како области на т.н. развојни цели на фискалната политика, според пошироката литература, можат да се систематизираат следниве: интензивирање на технолошкиот прогрес, зголемување на штедењето, инвестициите и економската ефикасност, минимизирање на даночната дисторзија, максимизирање на даночната неутралност, унапредување на мобилноста на капиталот, привлекување на странски директни инвестиции, зголемување на вработеноста и мобилноста на работната сила, реформирање на пензиските системи, стимулирање на штедењето кај населението и други. Исполнувањето на конкретната цел од споменатите подрачја на делување, поединечно или интегрално, води и кон постигнување на ултимативната цел, а тоа е промоцијата на економскиот раст и развој.

Во продолжение следува краток осврт врз поимот, основните елементи, детерминанти, теории и дефиниции на економскиот раст.

¹⁵ Ibid., стр. 36.

¹⁶ Gellis A.J.: „Foundations of taxation“, A Handbook of taxation, Marcel Dekker Inc., New York, 1999, стр. 1.

2.1. Поимот за економскиот раст

Иако најчесто, како што впрочем кажува и самиот термин, феноменологијата на економскиот раст се поврзува со економските варијабли, сепак, неговата природа има далеку поширок опсег. Економскиот раст, во основа, инволвира пораст на ресурсите ангажирани во производната функција, како што се трудот, капиталот, природните ресурси и продуктивноста, која во интеракција со нив, овозможува да се креира финален аутпут. Со оглед на економскиот карактер на претходните 4 варијабли, економските истражувања доминираат на полето на теоријата за економскиот раст. Меѓутоа, самите економисти веќе подолго време не се во состојба да постигнат консензус по однос на целокупната проблематика на растот и развојот, со оглед на комплексноста на неговата природа. Затоа, интересот по однос на ова прашање сè почесто излегува од доменот на економското резонирање и навлегува во доменот на интердисциплинарните студии.

Во литературата можат да се сретнат повеќе различни дефиниции за економскиот раст. Според Зостак (*Szostak, 2009*), економскиот раст се дефинира како пораст на аутпутот на стоки и услуги во општеството.¹⁷ Ваквиот израз воопшто не го прецизира начинот или интермедијарот преку кој би се квантифицирал прирастот на вкупниот аутпут. Допрецизирање на претходниот израз нуди дефиницијата според која економскиот раст претставува квантитативен пораст на потенцијалниот бруто-домашен производ на една земја во период од една година.¹⁸ Од ова се гледа дека основно мерило за економската кондиција на некоја земја е токму бруто-домашниот производ (БДП), а растот на економијата може да се интерпретира како однос помеѓу неговиот прираст во тековната година, во однос на неговата големина од претходната година. Ако апсолутната разлика во износот на БДП ја споредиме со апсолутниот износ од претходната година, тогаш растот на економијата се здобива со компаративни вредности кои произлегуваат од релативноста на изразот $(БДП_t/БДП_{t-1})/БДП_{t-1}$. Инаку, БДП претставува еден од најпознатите и најизвонредните економски изрази добиен како резултат на статистичка компресија, редуцирајќи го бескрајното и неуморното напрегање на националната економија во една единствена бројка, којашто расте со текот на времето.¹⁹

Меѓутоа, токму синтетичкиот карактер на мерната единица може да претставува и ограничувачки фактор во процесот на квантифицирање на економскиот раст. Ако се земе предвид стандардната дефиниција дека БДП е израз на пазарна вредност на вкупно произведените производи и услуги во дадено географско подрачје (одделна земја) за даден временски период (во текот на една година), според Лемер (*Leamer, 2009*), истиот е имперфектен индикатор, бидејќи ги изразува само материјалните аспекти на општествениот живот, но не и емотивните и духовните.²⁰ Покрај ограниченоста во опфатот, тој ги инкорпорира и оние елементи кои придонесуваат за неговото зголемување, но во основа се квалификувани како непожелни и непосакувани од етичка гледна точка: порастот на криминалот или воениот конфликт, кои како последица придонесуваат за пораст на воените и полициските издатоци на државата (*defensive expenses*); порастот на производството коешто ја загадува еколошката средина влегува во БДП, без притоа да се земат предвид ефектите од негативните екстернали (*environmental expenses*) и слично. И интерпретацијата на порастот на агрегатниот показател БДП бара поголемо внимание: дали неговото зголемување е поради порастот на демографската популација (*extensive growth*), или, пак, настанало зголемување на

¹⁷ R.Szostak: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр. 24.

¹⁸ Фити Т.: „Макроекономија“, Економски факултет, Скопје, 2005.

¹⁹ „Strategies for sustained growth and inclusive development“, Commission on growth and development“, World Bank, Washington, 2008 стр.17.

²⁰ Leamer E. Edward: „Macroeconomic patterns and stories“, Anderson school of management, LA, 2009. стр. 19. Тој во својата книга воведува т.н. индекс на среќа, кој иронично го нарекува „Gross Domestic Happiness“. Поради лимитирањата кои ги содржи БДП и во рамки на ООН, се појавија одредени иницијативи за воведување на алтернативен показател кој се нарекуваше „Human Development Index – HDI“, кој би ги интегрирал сите аспекти на развојот во општеството.

БДП по глава на жител (intensive growth), што впрочем е и попожелно од економска гледна точка. Понатаму, употребата на пазарните цени врши дополнително искривување на неговата вредност и големина, затоа што во себе ја содржат и стапката на инфлација. Поради тоа, економистите разликуваат номинален БДП, кој се пресметува со посредство на тековните пазарни цени, и реален БДП, кој го изразува порастот на аутпутот во економијата со помош на базични цени, итн.

Сето ова упатува на заклучокот дека БДП, како мерка со која се мери економскиот раст, иако содржи низа недостатоци, сепак добро ѝ служи на целта за која и се пресметува. Бидејќи централен проблем во анализата претставува *економскиот аспект* на феноменот на растот и развојот, па затоа неговото дефинирање како пораст на вкупниот аутпут, претставен преку показателот БДП, е потполно оправдано. Меѓутоа, интеррелациите на факторите кои придонесуваат за неговата динамика, за кои ќе стане збор во следната точка, ја откриваат комплексната природа на набљудуваниот феномен. Според Зостак (Szostak, 2009), за економски раст како пораст на економскиот аутпут може да стане збор само ако промената на БДП се манифестира низ следниве 4 одделни начини: 1. ако економскиот агент одлучи да произведе *повеќе од постоечките стоки и услуги по постојаните пазарни цени*. Притоа, ваквиот пораст не се компензира со соодветно намалување на аутпутот на другите економски субјекти, поради супституција во побарувачката или во понудата на факторите за производство; 2. ако агентот одлучи да произведе *поголема или иста количина на стоки и услуги по пониски цени*; 3. ако субјектот одлучи да произведе *сосема нови производи и услуги (иновација)*, и 4. ако претходниве начини се однесуваа за домашниот пазар, *зголемувањето на извозот на производите и услугите на странските пазари* има уште поголемо позитивно влијание врз домашниот раст на производството. Од ова произлегува дека, всушност, економскиот раст како феномен не претставува ништо друго, туку, едноставно, „дисеквилибрирачки“ процес²¹ (процес на генерирање на промена од состојба на „status quo“ или излегување од рамнотежа во нерамнотежа).

Ваквото доста невообичаено толкување на природата на феноменот раст и развој, отвора доста нови погледи за генезата и потеклото на истиот. Имено, доминантната економска теорија, во чии рамки суштината на проблемот на економскиот просперитет го интерпретира како акумулација на капиталот и работната сила со текот на времето, не успева докрај да даде одговор за причините на економскиот раст, со оглед на инхерентната карактеристика на економските системи самостојно да се урамнотежуваат. Затоа, според некои автори, потребно е да се направи една интердисциплинарна перспектива на растот, во која, покрај економските науки, врз расветлувањето на проблемот придонес ќе дадат и другите научни дисциплини. Така, според Зостак (Szostak, 2009), релевантни дисциплини во врска со економскиот раст би биле следниве: економија (економската теорија која се состои од макро и микроекономија), економска историја, историја, историја на бизнисот, наука за културата, наука за развојот, политичките науки, социологија, географија, антропологија, природните и техничките науки, психологија, филозофија, како и други хуманистички и општествени науки.²²

2.2. Основните теории и модели на економскиот раст

Како што се истакна во претходната точка, обработката на поимот, суштината и природата на економскиот раст и развој може да добие интердисциплинарна димензија, меѓутоа, несомнено, економските науки ја сочинуваат базата на научните истражувања. Во продолжение следува краток осврт на најважните теории и модели на економскиот раст преку кои подетално се навлегува во суштината на прашањето за економскиот развој. Притоа, економијата или економската теорија досега понудила најмногу од постоечките и најрелевантните теории и модели на растот.

²¹ R.Szostak: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр. 37.

²² R.Szostak: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр.1.

Класична теорија на растот. Класичната теорија на растот претставува најстара, но и најосновна теорија врз која се надградуваат посовремените модели на растот. Уште самиот Адам Смит го набљудувал процесот на економскиот раст како стриктно ендеген, чија стапка зависи од одлуките и акциите на субјектите, особено од нивните *склоности кон штедење и инвестирање*, како и од *нивото на креативноста и иновациите* кои им стојат на располагање во даден историски момент. Во теоријата, исто така, голема важност се дава на *влијанието на акумулацијата на капиталот врз продуктивноста на трудот*. Особено внимание се посветува и на *креирањето ново знаење (технологија)*, на кое му се дава карактеристика на јавно добро, кое на долг рок станува достапно за сите. Според тоа, економскиот раст нема ограничувања, затоа што елементите што го создаваат (продуктивноста на трудот, акумулацијата на капиталот, инвестициите и технологијата), се внатрешно вградени во системот.

За разлика од Смит, кој го застапува *концептот на растечка стапка на поврат на капиталот (increasing returns)*, кој произлегува од позитивното дејство на акумулацијата врз продуктивноста на трудот, неговиот следбеник Дејвид Рикардо (David Ricardo) го воведува *концептот на опаѓачки приноси (diminishing returns)*. Како што капиталот се акумулира, а населението расте, под претпоставка дека реалните плати се константни, стапката на профит опаѓа поради намалувањето на просечните приноси по единица земја.²³ Суштината на моделот на Рикардо се огледа во тоа што и тој, како и Смит, процесот на акумулација го третира како ендеген, но за разлика од него, претпоставува дека со текот на времето, поради сè поголемата концентрација на капиталот на единица земја, доаѓа до опаѓање на неговата продуктивност, а со тоа и на профитабилноста. Меѓутоа, тој во својата анализа наведува дека земјата е неограничен ресурс, односно слободно добро. Понатаму, заклучува дека стапката на раст е константна, па дури и растечка, доколку се воведат технички иновации. Слично како Смит, Рикардо сметал дека штедењето и инвестициите, односно акумулацијата претежно зависи од профитот. *Претпоставувајќи дека маргиналната стапка за акумулација (s) е константна, класичната функција за акумулација на капиталот укажува дека таа зависи од профитната стапка (r):*²⁴

$$g = s(r - r_{\min}) \quad \text{ако} \quad r \geq r_{\min}; \quad \text{или} \\ g = 0 \quad \text{ако} \quad r \leq r_{\min};$$

каде r_{\min} е минималната профитна стапка, која, доколку се достигне акумулацијата на капиталот, престанува.

Придонесот на класицизмот за теоријата на економскиот раст е што укажува на **значајноста на акумулацијата на капиталот како основен ендеген фактор на економскиот развој**.

Теорија на општ еквилибриум (General equilibrium theory). Теоријата на општ еквилибриум тврди дека пазарите се секогаш во состојба да ги интегрираат индивидуалните акции на субјектите, така што се доведуваат во состојба на целосен еквилибриум, односно рамнотежа.²⁵ Механизмот преку кој се пренесуваат дејствијата на интеракциите на економските субјекти е, всушност, *пазарниот механизам, како и неговите елементи (понудата и побарувачката)*. Егзистенцијата на цените кои ја изедначуваат понудата и побарувачката во состојбата на рамнотежа, овозможуваат математички да се докаже дека општиот еквилибриум постои, но теоретски не е потврдено дека тој е стабилен со текот на времето. Овој инхерентен недостаток на теоријата укажува дека *стабилноста не е иманентна карактеристика на економските системи, туку дека стабилноста како состојба е генерирана*, односно изведена, за што постојат мноштво емпириски докази низ економската историја. Исто така, еквилибриумот е без значење ако системите се константно изложени на шокови продуцирани од иновациите, инвестициите и надворешната трговија, и поради тоа, поголемо значење *содржи одговорот на прашањето за колку брзо економиите би се вратиле во состојба на еквилибриум, отколку прашањето дали тие воопшто би се вратиле*.

²³ Szostak R: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр. 7.

²⁴ Ibidem.

²⁵ Ibid., стр. 63.

Теорија на економскиот раст (Growth theory). Таа претставува темел на современите погледи на економскиот раст од која произлегуваат и низа други современи теории кои настојуваат што пореално да ја доловат суштината на феноменологијата на развојот. *Теоријата на економскиот раст, всушност, се обидува да ја заобиколи „замката“ на теоријата за општ еквилибриум, теоретизирајќи дека самиот раст е динамичен процес на излегување од состојба на еквилибриум.*²⁶ Раните теоретичари на теоријата на економскиот раст нагласуваа дека порастот на инвестициите претставува најважниот фактор што го детерминира економскиот раст. Колку е поголем коефициентот капитал/работна сила (capital to labour ratio), толку стапката на порастот би била поголема. Притоа, порастот на економијата би се одржувал сè додека стапката на инвестиции не се изедначи со стапката на амортизација на капиталот, при што настанува состојба на рамнотежа. Непотполноста на теоријата во своите раните фази укажува на потребата од воведување на нови елементи кои би ја елиминирале рамнотежната стапика, а тоа се *технолошките иновации и образованието како егзогени генератори на продуктивноста*. Во понатамошниот развој на оваа теорија се прават обиди да се изврши ендогенизација на технологијата и човечкиот капитал, односно овие фактори да се вградат како внатрешни елементи на моделот, за да се обезбедат претпоставки за постојан пораст. Теоријата тврдеше дека со едноставно преземање на мерки за зголемување на стапката на инвестиции, иновации и образование, би можело да се постигне забрзување на растот во економијата, меѓутоа, не успеаваше да даде одговор зошто истото не се потврдува и во практиката и зошто различните земји имаат различни стапки на раст. Притоа, игнорирањето на одредени варијабли, како што се улогата на владата и институциите, даночната политика, меѓународната трговија и слично, логично претпоставуваше дека ќе следи понатамошна еволуција на теоријата на економскиот раст.

Неокласична теорија на економскиот раст (Neoclassical growth theory). Оваа теорија, основана од Роберт Солоу (Robert Solow), со други зборови може да се нарече и егзогена теорија на економскиот раст (Exogenous theory of growth).

Корените на современата неокласична теорија потекнуваат уште од времето на Алфред Маршал (Alfred Marshall) и Густав Касел (Gustav Cassel), кои ја вовеле идејата дека растот е детерминиран од *повремени надворешни или егзогени шокови*; во спротивен случај, тежнее кон рамнотежа. Така, ако се претпостави дека само работната сила е примарен фактор на економскиот раст, неговата стапка може да се добие според изразот:²⁷

$$sf(k) = gk;$$

при што (s) ја претставува маргиналната склоност кон штедење, f(k) производната функција на единица труд или производната функција по глава на жител, (k) е односот капитал/работна сила (труд), а (g) е стапката на раст која би растела сè додека *профитната стапка не се изедначи со маргиналната продуктивност на капиталот (состојба на еквилибриум)*.²⁸

Неокласичната теорија на економскиот раст, прифаќајќи ја идејата на маргиналистите, се потпира на едноставната логика на *опаѓачките приноси*: *ако додаваме сè повеќе капитал на фиксно определен број на работна сила, стапката на поврат на капиталот опаѓа, како што расте односот капитал/работна сила.*²⁹ Со други зборови, доаѓа до постепено опаѓање на стапката на поврат на капиталот, како што процесот на акумулација на капитал продолжува. Ако се претпостави дека маргиналната склоност кон штедење во однос на доходот е константна, а штедењето е еднакво на инвестициите, тогаш долгорочната рамнотежа се воспоставува во точката каде *инвестициите се изедначуваат со амортизацијата на капиталот*. Во таа точка, стапката на раст изнесува нула.

²⁶ Szostak R: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр. 63.

²⁷ Kurz D.H., Salvadori N.: „Theories of economic growth: old and new“, 2003, стр.15.

²⁸ Се разбира, ова произлегува од вградената претпоставка дека профитната стапка е функција на маргиналната стапка на капиталот $r = f(k)$.

²⁹ Ibid., стр. 64.

Егзогениот модел на раст на Солоу поаѓа од претпоставката дека на дадено ниво на технологија и во состојба на полна вработеност во економијата, агрегатната производна функција (нивото на доход) е функција само на капиталот $Y = F(K)$. Со оглед дека субјектите штедат константна сума (s) од доходот, кој го реализираат (Y) во услови на константна стапка на амортизација на капиталот (δ), стапката на пораст на капиталот може да се утврди преку изразот:³⁰

$$K' = sF(K) - \delta K;$$

Ако се има предвид дека $sF(K)$ е износот на инвестициите во економијата, а (δK) е вкупниот отпис на капиталот или амортизацијата, тогаш растот би се генерирал сè додека оваа разлика е позитивна. Меѓутоа, поради дејството на опаѓачките приноси, штом маргиналната продуктивност на капиталот се намалува, со текот на времето капиталот генерира сè помал аутпут $F(K)$. Следи заклучокот дека на долг рок економскиот раст, односно разликата помеѓу инвестициите и амортизацијата, има **тенденција кон нула**. Затоа, за да се одржи долгорочна позитивна стапка на раст по глава на жител, *неокласичната егзогена теорија тврди дека мора континуирано да се остваруваат технолошки продори во вид на нови иновации, производи, пазари или процеси*.³¹

Ендогена теорија на економскиот раст (Endogenous growth theory). Оваа теорија ги сфаќа *технолошките иновации како дел од економската активност, односно како дел од производниот процес*. Иновациите се третираат како производ на целни истражувачки напори кои зависат од повеќе варијабли. Причината за воведувањето на иновациите во моделите на економскиот раст е поради *потребата да се елиминира дејството на опаѓачките приноси кои се јавуваат при процесот на инвестирање*. Некои од теоретичарите претпоставуваа дека воведувањето на техничките иновации, всушност, доведуваа до пораст на стапката на враќање на капиталот; меѓутоа, повеќето се оградија од оваа идеја, зашто постоечките модели на општ еквилибриум, на кои се надоврзува и оваа теорија, во суштина се потпираат врз претпоставката на опаѓачките приноси. Постои конфликт во рамки на теоријата дали иновациите им донесуваат економска предност и корист само на поединечните субјекти кои ги развиле, или пак, тие им се достапни на повеќе агенти. Затоа, за да се заштитат од можноста за трансфер на знаењето и технологијата, тие инвестираат во истражување и развој и на тој начин го лимитираат влезот на постоечките конкуренти.

Постојат повеќе *модел* кои се трудат да ја ендогенизираат технологијата како составен елемент на системот на акумулација на капиталот, меѓу кои т.н. **АК – модел**, кој претпоставува дека *нивото на доход во економијата е линеарна функција на капиталот (K) и акумулираните човечки знаења – технологии (A) или $Y = f(AK)$* ³², понатаму, **моделот на Шумпетер** и други. Во основа, сите ја нагласуваат важноста на *инвестициите, иновациите и трансферот на технологијата како основни детерминанти на економскиот раст*. Но, заслужува да се истакне и можноста што тие ја нудат за *дополнителна надградба и на другите детерминанти на растот, а тоа се инвестициите во истражување и развој, образованието, акумулацијата на човечки капитал, даночната политика, трговијата и друго*.

Како алтернативи на ендогената теорија се среќаваат и **теоријата на следење на профитната стапка (profit seeking theory)** и **теоријата на следење на рентата (rent seeking theory)**. Првата предвидува дека, во нормални услови, економските субјекти настојуваат да ја максимизираат добивката во рамки на официјалниот пазарен систем, *инвестирајќи во оние сектори на економијата кои остваруваат најголема профитна стапка*. Преку иновациите и разместувањето на расположливите ресурси кон сегментите со најголема стапка на вработеност, се постигнуваат позитивни економски ефекти,

³⁰ Aghion P., Howitt P.: „Endogenous growth theory“, Massachusetts Institute of Technology, 1998 стр.12.

³¹ Aghion P., Howitt P.: „Endogenous growth theory“, Massachusetts Institute of Technology, 1998 стр.11.

³² Novales A., Fernandes E., Ruis J.: „Economic Growth – Theory and numerical solution models“, Springer, 2009 стр. 257.

бидејќи се остварува ефикасна алокација на ресурсите и стимулирање на техничкиот прогрес. За разлика од неа, под следење на рентата се подразбира процес во којшто агентите ја максимизираат добивката преку *искористување на политичката моќ и влијанија*. Со оглед на фактот што вложувањето во активности со најголема профитна стапка создава одредени компаративни предности, како последица се јавува неминовноста од креирање на одредени влезни бариери. Бидејќи пазарниот систем кој се базира врз принципите на слободна конкуренција не нуди правна заштита на положбата на субјектите, овие предности се од привремен карактер и исчезнуваат со текот на времето низ натпреварувањето и имитацијата. Од друга страна, политичкиот систем може да ги модифицира механизмите на пазарот со одредени редистрибутивни активности или со креирање на перманентни законски бариери кои фаворизираат одредени структури, овозможувајќи им поголем поврат дури и од пазарната профитна стапка. Како класичен пример се посочуваат *монополите и политичкото лобирање*, кои се оценуваат како негативни од аспект на прогресот и алокацијата на ресурсите.³³

Теорија на конвергенција и теорија на замка на сиромаштија. Всушност, се работи за идеи развиени од претходните основни теории. Имено, според неокласичната теорија на растот, сиромашните земји би требало да растат со поголема стапка, за разлика од развиените земји, затоа што поседуваат помал обем на акумулиран капитал, односно помала стартна основа, па според тоа, стапката на поврат на капиталот би требало да им биде поголема.³⁴ *Како резултат на конвергенцијата на економскиот раст, капиталот којшто е во изобилие во развиените земји би требало да циркулира, односно да се трансферира од побогатите развиени земји кон посиромашните неразвиени земји.* И ендегената теорија предвидува сличен тек на настаните поврзани со економскиот прогрес. Имено, според неа, трансферот на работната сила кон богатите земји овозможува зацврстување на нивната монополска положба, од аспект на развојот (дивергенција), меѓутоа, повратна спrega се остварува со трансферот на технологијата. Токму со пренесувањето на технологијата и знаењата, неразвиените земји доживуваат забрзани стапки на раст.

Теоријата на конвергенција претставува основа и за т.н. **компаративна анализа за развојот (cross – country growth analysis)**. Настојувајќи да даде одговор на прашањето што е она што доведува до економски раст и благосостојба на луѓето ширум светот, таа, преку споредба на основните детерминанти на растот, се труди да ги изолира оние кои од тој аспект се најрелевантни. Така на пример, според Баро (Baro, 1998), којшто е еден од водечките макроекономисти, *разликата во економската развиеност помеѓу земјите, во најголема мера е детерминирана од почетното (постоечкото) ниво на аутпут во економијата.* Ако во соодветната земја постоечкото ниво на аутпут е под долгорочно проектираната стапка на раст, потребно е време да се изврши негово достигнување (catching up process), кое се овозможува со трансферот на технологијата.³⁵ Како други поважни фактори се наведени и високото ниво на образование, развиениот здравствен систем (просечен животен век и ниска стапка на смртност), ниското ниво на буџетски трошења, владеење на правото, либералните услови за трговска размена и повисокото ниво на демократија.

Спротивно на теоријата на конвергенција, некои теоретичари ја застапуваат и тезата за т.н. замка на сиромаштија (poverty trap). Според нив, постојат одредени околности и механизми кои ги одржуваат неразвиените земји секогаш сиромашни.³⁶ Имено, ако во денешно време преземањето на модерната технологија за производство е скоро бесплатно, тогаш зошто толку многу луѓе во светот се сиромашни?³⁷ При истражувањето на причините на хроничното високо ниво на сиромаштија во неразвиените земји, генерално се наведуваат: корупцијата на властите и државната

³³ D'Agata A.: „Competition, rent seeking and growth: Smith versus Endogenous growth theory“, Handbook „The theory of economic growth: a classical perspective“, 2003, стр. 224.

³⁴ Szostak R.: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр. 66.

³⁵ Barro R.J.: „Determinants of economic growth“, Massachusetts Institute of technology, 1998 Forreword, стр. 1.

³⁶ Szostak R.: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр. 285.

³⁷ Azariadis C., Stachurski J.: „Poverty Traps“, A handbook of economic growth, Elsevier, 2005, стр. 105.

администрација, влијанието на мултинационалните компании, ниското ниво на штедење и инвестиции, нискиот кредитен рејтинг, некомплементарноста на економиите, разните културолошки разлики и специфичности и слично.

Како други економски теории на развојот се спомнуваат и **малтузијанската теорија** и **теоријата на единечниот развој (unified growth theory)**. Додека првата настојува да го поврзе *поработ на доходот по глава на жител со порастот на демографското население*, втората се обидува да ја објасни *рапидната акцелерација на растот од периодот на индустриската револуција па наваму*, спојувајќи ги елементите на малтузијанската теорија, техничкиот прогрес и процесот на формацијата на човечкиот капитал.³⁸

Еволутивната теорија, теоријата на модернизацијата и теоријата на системите, пак, се своевидни придонеси на другите науки, освен економската, кои исто така, од свој аспект даваат објаснување на феноменологијата на растот.

2.3. Детерминанти на економскиот развој

Синтетички гледано, во пошироката литература постојат многу класифицирања и набројувања на детерминантите на економскиот раст. Самата еволуција на теориите за економскиот раст, од нејзината генеа до денес, постепено откривајќи ја природата на самиот процес, континуирано ги надградува елементите коишто се битни за експанзијата на економскиот просперитет. Притоа, секоја од нив, во зависност од времето и околностите во кои егзистирала, придавала поголема или помала важност на одредени детерминанти. Без разлика на времето во кое се појавиле моделите, некои од нив ја докажаа својата безвременска димензија, станувајќи фундамент на современите погледи на економскиот раст. Една поширока интердисциплинарна класификација на причините на растот е направена од страна на Зостак (Szostak, 2009).³⁹ Според авторот, најрелевантните фактори кои директно доведуваат до манифестација на растот се т.н. типични економски фактори на растот, и тоа: **инвестициите, трговијата** (отвореноста на економиите и либералните услови за трговија) и **технологијата**. Како што можеше да се види од класификацијата на моделите на растот, скоро сите ги инкорпорираат нив како елементарни варијабли на растот. Инвестициите, толкувани како процес на акумулација или прираст на обемот на капиталните фондови во едно општество, претставуваат примарен елемент на развојот. Технологијата, како збир на производни вештини и знаења, обезбедува константно поместување на границата на производните можности, така што со ист обем на ресурси се овозможува поголем обем на производство. Отвореноста на економиите обезбедува слободен трансфер на капиталот и работната сила, со што се поттикнува конкуренцијата и натпреварувачкиот дух помеѓу земјите. **Географската местоположба** како фактор има две значења. Едното е во смисла на географска локација (излез на море, близина до големите економски центри, транспортни трошоци), а другото во смисла на расположливост на фактори на производството (природни ресурси, капитал, работна сила). **Институциите**, а особено оние задолжени за регулирање на сопственичките права, финансиските пазари и пазарите за работна сила, секако, претставуваат важни детерминанти на економскиот развој, затоа што, пред сè, обезбедуваат еден вид логистичка поддршка на системите. Популацијата и населението, или со еден збор, **демографските фактори** на растот, играат суштинска улога во промоцијата на развојот од аспект на генерирањето и консумпцијата на доходот, акумулацијата на човечкиот капитал и слично. *Нивото на културата* (менталитет, компетитивни карактеристики, расположение и перцепција за инвестирање) и *здравствениот систем*, ги даваат *социјалните белези* на демографскиот фактор на растот. **Затекнатото ниво на економски развој** се смета за посебно важен фактор на развојот. Дали земјата е развиена или неразвиена, дали има ризици од „стапцата на сиромаштијата“, или пак, има поволности за конвергенција на растот, се прашања кои зависат од привременото ниво на аутпут во економијата.

³⁸ Пошироко види: Galor O.: „From stagnation to growth: Unified Growth Theory“, A handbook of economic growth, Elsevier, 2005.

³⁹ Пошироко види: Szostak R: „The causes of economic growth“, Springer, 2009.

Посебен акцент се става и на **улогата и значењето на владата** и нејзините програми за развој на економијата. Индиферентниот став кон економските настани и промени можат само да доведат до стагнација не економскиот раст. За да се постигнат задоволителни резултати, потребно е да се води проактивна економска политика со соодветна примена на одредени фискални и други видови мерки и инструменти.

Еден друг попрактичен пристап кон детерминантите на економскиот раст е понуден од страна на *Комисијата за развој при Меѓународната банка за обнова и развој*. Имено, пред да ги истакнат есенцијалните компоненти кои најдиректно се поврзуваат со развојот, тие во својата елаборација на развојните политики поаѓаат од следниве категории: акумулација, иновација, алокација, стабилизација и инклузија.⁴⁰ Првиот сет на политики, кои би требало да бидат носечки во креирањето на растот, се однесуваат на **акумулацијата**. Мерките од инвестиционата политика, во придружба на јавните инвестициони вложувања, би требало да овозможат создавање на солидна инфраструктура и база за брз пораст на економијата. Втората палета на мерки се однесува на **иновацијата**, а според некои и **имитацијата**, како збир на нови производни вештини неопходни за забрзување на темпото на раст на економијата. Следниот сет се однесува на цените и нивната моќ за **алокација** на капиталот и работната сила. Слободно формираните цени обезбедуваат оптимална алокација на ресурсите во точките на нивната најефикасна употреба. Надоврзувајќи се на претходново, четвртиот сет на мерки треба да ги елиминира потенцијалните кризи и нарушувања на општото ниво на цените, фокусирајќи се врз **стабилноста** на системите. Како посебна препорака на Комисијата за развој, последниот сет се однесува на одредени мерки за **инклузија** на сите региони и сегменти на општеството во процесот на развојот. На тој начин растот станува интегриран, изедначен и рамномерен, а економските субјекти подеднакво го антиципираат. Нагласувајќи дека не постои еднаш засекогаш даден рецепт на успехот, во Извештајот на Комисијата за развој, последователно се издвојуваат **основните елементи** на стратегијата на економскиот раст, а тоа се: високото ниво на инвестиции, трансферот на технологијата, унапредувањето на конкуренцијата и структурните промени, развиеноста на пазарите на работна сила и на капиталот, промоцијата на извозот, девизните курсеви, тековите на капиталот, отвореноста на финансиските пазари, нивото на штедење, макроекономската стабилност, урбанизацијата, регионалниот и руралниот развој, заштитата на еколошката средина и употребата на енергијата, ефикасноста на владата и квалитетот на дебатата и слично.

Од ова произлегува дека „состојките“ за промоција на економскиот раст се разновидни и многубројни, меѓутоа, сепак тие се сведуваат на неколку фундаментални, кои имаат круцијална улога во економско-развојните процеси.

2.4. Улогата и значењето на фискалната политика за економскиот развој

Улогата на фискалната политика за економскиот развој може да има две значења. Првото е *пошироко и се однесува на улогата на владата и политичките елити* за стимулирање на развојните процеси, а второто е *потесно, и се поврзува со конкретниот сет на политики и мерки*.

Низ економската литература, а особено низ страниците на литературата од јавните финансии, се провлекува вечната дилема за *улогата и значењето на државата*: дали е потребно таа да се меша и да интервенира врз слободните економски активности? Застапниците на економскиот либерализам протагонизираат дека пазарот и неговите механизми вршат најефикасно регулирање на економските активности. Ризиците од можна даночна дисторзија би можеле да ги искриват одлуките на слободните субјекти и на тој начин да ги дестимулираат економските активности. Затоа, обемот на државната интервенција би требало да се сведе на минимум, а финансиската стабилност да се обезбедува преку релативно урамнотежена буџетска политика. Другиот дел од економистите, пак, се уверени дека пазарите во основа се имперфектни кога е во

⁴⁰ „Strategies for sustained growth and inclusive development“, „Commission on growth and development“, World Bank, Washington, 2008 стр. 34.

прашање нивната способност за ефикасна алокација на ресурсите. Поради тоа, се наметнува реална потреба од преземање на одредени мерки кои би претставувале коректив, но не и замена на пазарниот механизам. Креирањето на развојни стратегии, политики и акции треба да биде активна содржина на секоја влада, затоа што развојните процеси сами по себе можат да ги изгубат почетните импулси и на тој начин да стагнираат.

Како пример, за *разумна и одмерена употреба на фискалната политика* се споменува имплементацијата на т.н. **вашингтонски консензус**, кој многу години претставуваше водечки сет на принципи и политики, препорачувани од страна на Светската банка и ММФ, во соработка со неразвиените земји.⁴¹ Во овој пакет на политики се содржеше преференцијата за минимизирање на обемот на државниот интервенционизам, каде што фискалната политика беше сведена на зголемување на фискалната дисциплина, намалување на јавната потрошувачка и реформи на даночниот систем. Притоа, емпириските резултати од нејзината примена покажаа дека оние земји, како што се, на пример, латиноамериканските земји, кои доследно се придржуваа кон неа, не покажаа задоволителни резултати од аспект на развојот. За разлика од нив, азиските земји, т.н. „азиски тигри“, кои имплементираа понезависна и активна фискална политика, спротивно на очекувањата, доживеаја доста солиден економски раст.

Девизата за тоа дека *оданочувањето, односно даночниот систем е централна компонента на процесот на градење на современата држава*, е во голема мера поддржана од страна на аналитичарите на **современото развојно општество**. Дефинирајќи го градењето на државата како процес на зголемување на административните, фискалните и институционалните капацитети на владите, со цел да вршат интеракција со сегментите од општеството, како и да ги остваруваат јавните цели поефикасно, тие нагласуваат дека не само што даноците помогнале во создавањето на државите, туку помогнале и при нивното обликување.⁴² Не негирајќи дека оданочувањето (фискалната политика) претставува унилатерална позитивна сила, тие потсетуваат на неговата голема важност за развојот на современите држави.

Во што конкретно се огледа значењето на фискалната политика за економскиот развој, одговор може да даде *анализата на дејствијата на мерките и политиките од потесен микро аспект*. Најпрвин, треба да се има предвид кон што се насочени инструментите на фискалната политика. *Знаејќи ги факторите и детерминантите од кои зависи економскиот раст, нејзините креатори утврдуваат низа расположливи мерки и инструменти, кои, директно или индиректно, би ги поттикнале оние фактори кои позитивно влијаат врз растот, и обратно, би ги редуцирале детерминантите со негативно влијание*.

Ако под економски раст се подразбираше пораст на БДП по глава на жител, развојните мерки треба да бидат насочени кон поддршка на ваквата тенденција на растот на доходот. Затоа, на *страната на јавните приходи потребно е да се конструира таква даночна структура, која, во најголема мера, ќе одговара на барањето на растот*. Хетерогеноста на даночната структура игра мошне важна улога во интерпретацијата на разликите во економските перформанси на земјите во светот. Употребата на некои даноци, во поголема мера успева да генерира раст во економијата, па дури и подолгорочен, особено оние кои позитивно влијаат врз инвестициите во човечки капитал, иновативните активности и претприемништвото. Во една емпириска студија е направен обид за рангирање на видовите даноци според степенот на негативност врз растот на БДП по глава на жител. Според истата, најнегативни последици врз економскиот раст имаат:⁴³ 1. корпоративниот данок на доход; 2. персоналниот данок на доход; 3. даноците на потрошувачка; и 4. даноците на промет на недвижности. Оваа студија укажува на потребата од преземање на одредени даночни реформирања во насока на замена на даноците на доход со даноците на потрошувачка, пред сè поради помалите дисторзивни ефекти кои се штетни за растот.

⁴¹ Szostak R: „The causes of economic growth“, Springer, 2009, стр. 307.

⁴² Пошироко види: Brautigam D.A.: „Introduction: Taxation and state-building in developing countries“, Cambridge, 2008, стр. 2.

⁴³ OECD: „Going for growth 2009: Economic policy reforms“, 2009 стр. 146.

Освен на страната на јавните приходи, и *инструментите на страната на расходите мораат да бидат усогласени со развојните цели*. Најпрвин, потребата од финансиска консолидација се наметнува како неопходна појдовна точка на макроекономската стабилизација, затоа што, во целина, големите буџетски дефицити го уназаднуваат економскиот раст. Во емпириските истражувања растот на економиите секогаш се асоцирал со урамнотежени до умерени дисбаланси на буџетот. Обемот и квалитетот на јавната потрошувачка, исто така, се битни елементи во проекциите на развојната фискална политика. Умерените зафаќања на буџетот до една третина од БДП се сметаат за толерантни од аспект на развојот.⁴⁴ Квалитетна јавна потрошувачка подразбира квалитетна наменска структура на расходите, со помал обем на тековни трансфери, а поголем за капитални. Соодветните социјални трансфери, мерките за намалување на сиромаштијата и мерките за зголемување на вработеноста играат есенцијална улога во економскиот систем за редуцирање на нееднаквоста и разликите на доходот на населението. Инвестициите во образованието и образовниот процес даваат придонес во акумулацијата на човечкиот капитал, а повратно, и врз техничкиот прогрес. Субвенционираното финансирање на извозот може поволно да влијае врз надворешно-трговските перформанси на одделните стратешки сектори и целокупната економија, воопшто, итн.

Како алтернатива на класичните фискални мерки на економскиот раст, но само во одредени конкретни подрачја, можат да се сретнат и **даночните стимулации како специфичен вид инструменти на фискалната политика**. Специфичноста на овие мерки се состои во тоа што тие не претставуваат ниту одредено даночно зафаќање од една страна, ниту пак одреден трансфер на средства, од друга страна. Токму во ова се огледа и поволноста за нивната примена од аспект на непотребното оптоварување на буџетските расходи. Конкретните области каде тие имаат најголема примена, а кои **претежно се поврзани со економско-развојните цели на фискалната политика**, ќе бидат предмет на подетална анализа на следните страници.

⁴⁴ World bank: „Fiscal policy and economic growth: Lessons from Eastern Europe and Central Asia“, 2007. стр.18.

ГЛАВА 2

Даночните стимулации како посебна мерка на фискалната политика

„Much of the literature on incentives in development assistance focuses on conditionality – that is, how they can be used as a carrot and stick to modify recipient behavior“.

„Поголемиот дел од литературата за стимулациите за поддршка на развојот се фокусира врз условеноста – а тоа е, како тие можат да се употребат во смисла на стапче и морков, со цел да го модифицираат однесувањето на корисникот“.

(„Aid, Incentives, and Sustainability“ – A main report from SIDA studies)

1. Дефинирање на поимот и карактерот на даночните стимулации

Современите трендови од областа на јавните финансии повторно ја актуализираат темата за даночните стимулации како инструмент на фискалната политика. Во досегашниот развој на литературата, може да се забележи дека постојат извесни контроверзии во врска со определени прашања поврзани со имплементацијата на овие инструменти. Иако некои автори укажуваат на извесни ограничувања на инструментариумот на даночните стимулации, од аспект на нивната ефикасност и економската оправданост, сепак, неоспорен е нивниот позитивен економски ефект во одредени специфични области на влијанија. Пред да се анализираат потенцијалните економски ефекти на даночните стимулации, се поставува прашањето за нивната природа, карактер и поим.

Зборот стимулација, којшто е одомаќинет во македонскиот јазик, се поврзува со англискиот збор **incentive**, кој во превод значи *поттикнувач*, т.е. се однесува на сè она што поттикнува, односно на сè она што дразни.⁴⁵ Според тоа, *етимолошкото значење* на терминот стимулација потекнува од англо-саксонското говорно подрачје, што во најширока смисла значи нешто да се „стимулира“, да се „поттикне“, или да се предизвика соодветна реакција или влијание. Според *Модерниот речник на Мекмилијан* (MacMillians Modern Dictionary), концептот на стимулација како мерка ги опфаќа заедно и *екстерниот стимулус* и *интерната мотивација*. Во *институционалната анализа*, пак, терминот се користи во смисла на *перципирани „награди“* или *перципирани „казнувања“* од страна на поединците, како резултат на нивните акциони дејствувања во однос на другите, и обратно, дејствувањата на другите во однос на нив.⁴⁶ Имено, наградите (парични средства во вид на грантови и трансфери) што субјектите ги добиваат, или казнувањата (плаќања за зголемени трошоци), понатаму, респектот што го стекнуваат, акумулацијата на нови знаења и вештини се, всушност, видови на екстерен стимулус, што во повратна спрега влијае и врз внатрешната мотивација. Ваквата корелација, во крајна мера, може да индуцира *дополнително зголемување на нивото на посакуваното продуктивно однесување на поединците*, коешто во институционалната анализа се нарекува *позитивна стимулација*. Во услови на добро структурирана пазарна економија, позитивните стимулации ги мотивираат субјектите да инвестираат во активности кои обезбедуваат не само приватна корист за непосредните преземачи, туку и бенефит за пошироката општествена заедница. За разлика од нив, *негативните или т.н. перверзни стимулации*, се оние кои ги водат индивидуите да не преземаат дејствија со општествено позитивен исход, туку напротив, да бидат инволвирани во активности кои се штетни за другите.

Во економска смисла на зборот, стимулацијата претставува инструмент на економската политика преку кој се постигаат одредени економски ефекти или влијанија, или поточно, инструмент чија цел е да предизвика реакција или однесување на економските субјекти во посакуваниот правец. Во оваа смисла, *стимулациите претставуваат инструмент чија цел е да се влијае врз одредени макроекономски цели (ниво на инвестиции, пораст на БДП, пораст на вработеноста и сл.) преку соодветна позитивна модификација или промена во однесувањето на основните*

⁴⁵ Црвенковски Д., Груиќ Б.: „Англиско – македонски речник“, Наша книга, Скопје, 1990.

⁴⁶ „Aid, Incentives, and Sustainability“ - An Institutional Analysis of Development Cooperation, SIDA Studies, стр. 6.

субјекти во економијата. Притоа, пожелната промена во економската активност може да се постигне преку употреба на индиректни стимулативни мерки, како што се, на пример, *даночните стимулации* (tax incentives), или пак, со користење на директни мерки, како што се *финансиските стимулации* (financial incentives). Вака сфатено, значењето на стимулациите може да се поистовети со кој било инструмент на економската политика, па според тоа, тие можат да се наречат и *економски стимулации*. Меѓутоа, покрај економските, во литературата се споменуваат и т.н. *неекономски стимулации*, или стимулации базирани на правила (rule-based incentives), кои претежно ги сочинуваат мерките со *регулаторна природа*, дизајнирани од страна на креаторите на политиката. Како такви се споменуваат одредени релаксирања во законската регулатива со кои се уредуваат одредени економски области (инвестиции, трансфер на капитал, трансфер на работна сила и човечки капитал и слично).

Даночните стимулации кои се примарно насочени да предизвикаат одредена реакција кај економските субјекти, претставуваат специфичен инструмент на економската, односно фискалната политика. Тие како мерка *мора да се разграничат* од финансиските стимулации кои се поистоветуваат со определени буџетски трансфери на средства (грантови, финансиска помош, одредени провизии), како и од регулаторните стимулации, кои се претежно од нормативно-правен карактер. Според тоа, *природата на даночните стимулации не е од финансиска природа* (не предизвикува директен трансфер или одлив на финансиски средства од буџетот), ниту, пак, е од *типично легислативна, односно регулаторна природа*. Во врска со регулаторните стимулации, мора да се истакне дека разликата помеѓу нив и даночните стимулации не е толку прецизна, бидејќи секоја промена на структурата на даночниот систем е поврзана и со одредена промена на законската регулатива. Меѓутоа, регулаторните стимулации се одвојуваат од даночните по својата нефискална, односно неданочна природа (еколошки стандарди, норми поврзани со работната сила, регулатива на финансискиот пазар, социјална регулатива и слично). Според ова, под **даночни стимулации** се подразбираат определени мерки од даночна природа (мерки на даночниот систем), кои, преку дистрибуција на одредени даночни поволности и бенефиции кон економските субјекти (даночните обврзници), настојуваат да ги реализираат утврдените цели на макроекономската политика, пропишани од страна на властите.

Даночните стимулации можат да се разликуваат како *општи*, т.е. генерални, или *таргетни*, т.е. целни. Под *општи (генерални) стимулации* се подразбираат даночните одредби инкорпорирани во даночниот систем, кои се однесуваат на сите потенцијални корисници во стопанството на една држава. Општите стимулации, според ова, не прават разлика помеѓу одредени сектори, инвестициони проекти, претпријатија, поединци и слично, кога е во прашање реализацијата на целите на даночната политика. Така на пример, имплементацијата на системот на забрзана амортизација на основните средства заради стимулирање и забрзување на акумулацијата на капиталот и инвестирањето во опрема и технологија, доколку се однесува за сите инвеститори и за сите инвестициони проекти, претставува типичен пример за општа даночна стимулација. Дефинирањето, пак, на *таргетните стимулации*, може да се изведе во законска, или, пак, ефективна смисла.⁴⁷ Во законска смисла на зборот, под таргетна даночна стимулација се подразбира специјална, односно посебна даночна одредба наменета за одреден квалификуван економски корисник, што, во суштина, претставува законски пожелна девијација во однос на коресподентните одредби, наменети општо за сите други корисници. Во *ефективна смисла на зборот*, пак, *специјална даночна стимулација е онаа одредба или пропис која се однесува на одреден квалификуван економски субјект, со којашто се реализира намалување на ефективниот даночен товар на субјектот, споредено со ефективниот даночен товар на останатите субјекти*. Од ова може да се заклучи дека таргетните стимулации, како што самиот поим укажува, се однесуваат на однапред дефинирани и

⁴⁷ Пошироко види: „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003.

определени конкретни економски корисници (фирми, поединци, сектори, инвестициони проекти и така натаму).

Освен елементот за посебната определеност на крајниот корисник, во процесот на разграничување на општите и целните даночни стимулации се внесува и елементот на *неутралноста*, односно во инверзна смисла на зборот, *ризикот од генерирање дисторзии во економијата*. Во основа, генералните стимулации по карактер се неутрални, т.е. не предизвикуваат определени „неправедни“ нарушувања на економските процеси. Таргетните стимулации, поради својот селективен карактер, не се неутрални, односно поседуваат потенцијал за даночна дисторзија. Меѓутоа, *она што е значајно е тоа што таквата девијација која произлегува од инструментот, не се смета како нус-ефект или негативна последица, туку како посакувана поволна состојба на системот*.

Врз основа на претходнава дискусија, можеме да направиме резиме и на тој начин да ги издвоиме најосновните карактерни црти со кои се одликува поимот на даночните стимулации. Тие се следниве:

- **Даночните стимулации се мерки или инструменти дизајнирани да предизвикаат (индуцираат) одредена реакција кај економските субјекти.** Со посредство на екстерниот стимулус, а во повратна спрега со внатрешниот мотив, економските субјекти самостојно и автономно ги извршуваат оние активности кои се општествено пожелни. По оваа карактеристика, даночните стимулации се изедначуваат со сите други видови на стимулации.

- **Даночните стимулации се дизајнирани за остварување или реализација на одредени економски цели.** Преку креирање на мотив и одредени влијанија во однесувањето на крајните реципиенти, индиректно се постигнува остварување на зацртаните цели на економската политика, на кои подетално ќе им се посвети внимание во наредните поглавја.

- **Даночните стимулации не претставуваат мерки од типично финансиска природа.** По оваа одлика се одвојуваат од финансиските стимулации кои во основа се состојат од директни трансфери на буџетски средства кон крајните корисници.

- **Овие инструменти се пропишуваат со определени правни одредби кои се составен дел на даночното законодавство.** Поради легислативниот елемент, имаат заедничка карактеристика со регулаторните стимулации, меѓутоа, за разлика од нив, овие се од типично даночна природа, додека регулаторните во основа се однесуваат на други сегменти од општествено-економскиот систем.

- **Даночните стимулации, во суштина, не претставуваат ништо друго, туку определени даночни олеснувања и ослободувања наменети за непосредните учесници во економскиот живот.** Според тоа, иако не се дефинираат како директен одлив на финансиски средства, сепак тие претставуваат еден вид доброволно „изгубени“ финансиски приходи (финансиски потенцијал) на државата, кои би биле собрани во случај на нивно неприменување.

- **Во основа, даночните стимулации можат да бидат општи и таргетни, ако се земе предвид елементот на посебната детерминираност на крајниот корисник, како и степенот на неутралност.** Општите даночни стимулации се главно неутрални и се однесуваат на сите економски агенти, додека таргетните стимулации се селективни и дисторзивни.

- **Даночните стимулации можат да егзистираат во повеќе различни форми.** Во пошироката литература како најзастапени се среќаваат следниве форми на даночни стимулации: даночниот кредит, забрзана амортизација, даночни одмори, даночни ослободувања, даночни дедукции или изземања, општото или селективно намалување на даночните стапки и други слични даночни инструменти.

2. Класификација и видови на стимулации

Поделбата на овие инструменти според овој критериум претставува појдовен и најширок пристап во анализата за видовите на стимулации. Како што е познато, гледано од аспект на **природата** на инструментариумот на стимулациите, се разликуваат

финансиски, регулаторни и даночни стимулации. Иако целта на скриптава е да се проучат даночните стимулации, сепак, заради подобро разбирање на проблематиката поврзана со овие инструменти, но и заради заедничките цели на економската политика, ќе се направи краток осврт и врз финансиските и регулаторните стимулации. Покрај примарните три групи на стимулации, тука се обработуваат и одредени даночни мерки кои претставуваат вградени решенија на даночниот систем, како и инструментите кои се класифицирани во групата на други поволности.

2.1. Финансиски стимулации

Карактеристично за финансиските стимулации е тоа што главно се јавуваат на страната на буџетските расходи. Под финансиски стимулации (или стимулации во вид на буџетски расходи) најчесто се подразбираат *специфични мерки преку кои се остварува одредено позитивно влијание врз однесувањето на економските субјекти, во насока на остварување на определени економски цели, кои содржат имплицитна можност за одлив на буџетските ресурси од донорот кон крајниот корисник*. Финансиските стимулации најчесто се поистоветуваат со директните трансфери на средства во вид на грантови, но во повеќе случаи тие се поврзуваат и со одредени издатоци за изградба на инфраструктура, техничка помош и обука на човечкиот капитал, особено во процесот на промовирање на домашните и привлекување на странските инвестиции. Постојат повеќе *причини или мотиви* кои ги водат владите кон преземање на чекори за воведување финансиски стимулации.⁴⁸ Прво, дестинацијата, односно земјата во која се настојува да се обезбеди понапреден економски развој се перципира од страна на потенцијалните инвеститори како помалку привлечна во однос на другите земји. Со цел да се пратат позитивни сигнали, владите преземаат одредени мерки кои се наменети за т.н. „израмнување на теренот за игра“ („leveling the playing field“, или „site equalization outlays“), со кои се овозможува изедначување на условите за инвестирање во однос на алтернативните дестинации. Оваа стратегија, во основа, ги содржи *финансиската помош за изградба на инфраструктура* (infrastructure subsidies) и *финансиската помош за обука на работната сила* преку посебни јавни програми (job training subsidies). Второ, владите можат да се уверат дека фирмите се воздржуваат од инвестирање и поради големите трошоци поврзани со водење бизнис во одредена земја, па затоа настојуваат да субвенционираат дел од трошоците за реалокација. Како конкретни инструменти се споменуваат *финансиската поддршка на трошоците за реалокација и експатријација* (relocation and expatriation support), *административната поддршка* (administrative assistance), и *привременото покривање на дел од трошоците на работната сила* (temporary wage subsidies). Трето, државите можат да воведат, покрај општите и селективните финансиски стимулации, кои најчесто се јавуваат во вид на *грантови и кредити по поволни услови* (grants and credits), и мерки за *продажба на реален имот по пониска цена* (real estate), како и мерки за *партиципација во оперативните трошоци* (cost participation).

Според теоријата на јазот (the gap theory) која претставува основа на која се потпира меѓународната политика за финансиска помош, потребно е да е изврши трансфер на поголем обем на капитал, за да се стартува или иницира процесот на економскиот развој. Затоа, *примарна цел на меѓународната финансиска поддршка е да изврши инфузија на капитал, инфраструктура и техничка поддршка во земјите каде што тие недостасуваат*.⁴⁹ Реализацијата на оваа цел се остварува преку официјалните меѓународни текови на капиталот, од владите на развиените земји и мултилатералните донаторски организации кон крајните корисници. Како основни форми со кои се иницираат финансиските стимулации на меѓународната помош, чија крајна цел е обезбедување на одржлив развој, се грантовите, кредитите и гаранциите.

⁴⁸ Пошироко види: „Checklist for foreign direct investment incentive policies“ , An OECD study, 2003, стр. 17-20.

⁴⁹ „Aid, Incentives, and Sustainability“ - An Institutional Analysis of Development Cooperation, SIDA Studies, стр. 90.

Грантови (grants). *Под грант се подразбира неповратен трансфер на финансиски средства, добра или услуги од определен донор до крајниот корисник.*⁵⁰ Во улога на донори можат да се јават меѓународните организации, поединечни странски влади, националните влади, а во улога на корисници најчесто се јавуваат неразвиените земји, или разни економски субјекти (претпријатија или индивидуи). Грантовите како форма на финансиска стимулација го претставуваат *најатрактивниот и најпосакуваниот инструмент*, поради фактот што не треба да се вратат од страна на корисникот. Според тоа, тие овозможуваат трансфер на пари, добра и услуги кон крајните корисници, а на сметка на донорите. *Како последица на ова, се јавува директен одлив на буџетските средства на донорот, без разлика на формата на трансферот.*⁵¹

Распределбата на грантовите секогаш е поврзана со постигнување на определени услови од страна на крајниот корисник, преку што се постигнува *врска со реализацијата на целта за којашто се наменети*. На тој начин, преку градење на подобра репутација, заради привлекување на нови фондови, субјектите се мотивираат да извршуваат активности со поголем општествен бенефит (истражување, инвестиции, иновации и слично). Меѓутоа, стимулирачкиот ефект на грантовите, честопати *испарува* во концептот на развојната кооперација. Се разликуваат *неколку сценарија* каде што ова претставува сериозен проблем: прво, честопати се јавува *проблем на трансмисија на буџетските средства*, од донорот, преку министерството за финансии, до крајниот корисник. Домашните влади честопати ги заменуваат, делумно, или во целост, сопствените контрибуции наменети за домашните проекти со оние кои потекнуваат од странство, со што не се постигнува ефектот за дополнителна мотивираност на носителите на проектите (fungibility issue problem). Второ, репутацијата претставува централен линк помеѓу одговорноста на примателот и интересот за реализација на грантот. Имено, средствата од грантовите се доделуваат со цел земјата примател да може сопствените фондови или ресурси да ги пренасочи за други намени, различни од целта на грантот. Ако не се успее во тоа, односно се појави т.н. „самартанска дилема“, која, неминовно, продуцира зависност од финансиска помош, *се јавува ризик од губење на кредибилитетот на корисникот кај донорот* (кредибилитетот на домашното министерство кај меѓународните организации). И трето, домашните влади дури и да настојуваат да го подигнат кредибилитетот пред донорите, *можно е тоа да не се случи поради разни дејствија на локалните власти*, преку кои, всушност, се воспоставува веригата на грантовите до крајните корисници. Затоа, *грантовите како финансиска стимулација можат да бидат доста неефикасни во процесот на реализација на целите за кои и се наменети*.

Инаку, **типологијата на грантовите** може да се разграничи на неколку видови. Од аспект на условеноста, грантовите можат да бидат **наменски (earmarked)** и **ненаменски (non-earmarked)**. Наменските грантови се оние кои се даваат под услов да бидат искористени за определена специфична намена или цел, и поради тоа мора да бидат контролирани. Ненаменските грантови, за разлика од наменските, можат да бидат искористени исто како да се дел од сопствените ресурси на корисникот, односно без конкретна цел или намена, по желба и потреба на корисникот. Во областа на субнационалното финансирање, ненаменските грантови можат да се потрошат по дискреција на локалните власти на ист начин како да се работи за сопствени локални даночни приходи. Од аспект на фреквенцијата и редовноста, грантовите се разликуваат на **законски** и **дискрециони**. Законските грантови се оние кои се доделуваат почесто и на редовна основа, како дел од вообичаените законски обврски кон корисникот (на пример, на субнационално ниво, со законските грантови се извршува редовното владино финансирање на општините и локалната самоуправа). Како дискрециони грантови се подразбираат оние кои се доделуваат „ad hoc“ и надвор од утврдените правила и законската регулатива. Тоа значи дека дискреционите грантови по природа се повремени

⁵⁰ „Aid, Incentives, and Sustainability“ - An Institutional Analysis of Development Cooperation, SIDA Studies, стр. 94.

⁵¹ Според податоците на организацијата SIDA, преку 90% од меѓународната помош за оджлив развој е во вид на грантови.

и имаат специфична намена, на пример, за изградба на инфраструктура и слично. Во основа, и законските и дискреционите грантови можат да бидат наменски и ненаменски. Понатаму, наменските законски грантови можат да бидат поделени на **условни (matching)** и **неусловни (non-matching)**. Условните грантови се условени од висината на фактичкото или нормативното трошење за јавните сервиси за кои истите се наменети, или се условени од износот на собраните локални приходи поврзани со јавните сервиси. Тие претставуваат комплемент на редовните трансфери на субнационално ниво, што значи, служат за нивно дополнување. Како основа за условување и утврдување на висината на грантовите, можат да се земат: нормативните трошоци по единица услуга, фактичките трошоци по единица услуга или наплатените приходи од единица услуга. Сите ненаменски законски грантови кои не се доделуваат комплементарно на субнационалните трансфери, се сметаат како неусловни. Што се однесува до ненаменските законски грантови, можат да се разграничат на **општи грантови (general purpose grants)** и **блок-грантови (block grants)**. И двата имаат заедничка карактеристика што преку нив се овозможува зголемување на приходите на локално ниво, без да се изврши промена на релативните цени на јавните услуги. Разликата е во тоа што општите грантови се доделуваат без некоја конкретна цел, додека блок-грантовите имаат одредена цел. Бидејќи се ненаменски, не се предвидува строга контрола на трошењето на средствата. Основна цел на ненаменските законски грантови е да се унапреди ефикасноста на користењето на локално расположливите ресурси. И на крај, грантовите можат да бидат реализирани во вид на **капитални издатоци** или во вид на **тековни издатоци**. Според основната типологија, капиталните грантови речиси секогаш се наменски, додека тековните попримаат форма на ненаменски.⁵²

Кредити (credits or loans). *Кредитите претставуваат трансфери на средства од донорите кон корисниците, за кои е потребно враќање на истите после одреден период, зголемени со определен надомест – камата.* Постојат повеќе типови на кредити кои се разликуваат во однос на периодот на враќање, периодот на започнување на враќањето, како и во зависност од големината на каматата. Во процесите на меѓународната финансиска помош, кредитите најчесто имаат карактер на *концесионерски* (финансирани од повеќе извори, односно влади или организации) и *меки* (имаат подолг грејс-период и помала каматна стапка во однос на кредитите од комерцијалните банки).

Суштински, постојат неколку битни *разлики помеѓу грантовите и кредитите*. Имено, грантовите претставуваат неповратен трансфер на средства, со што фактички тие остануваат во сопственост на корисникот. За разлика од нив, кредитот претставува *должничко-доверителен однос помеѓу донорот и крајниот корисник*, така што обврската за враќање на средствата со камата останува на страната на корисникот. Поради ова, кредитот ги обврзува земјите приматели да имаат *поголема одговорност кон проектите финансирани со кредити*, затоа што инволвирањето во кредитниот однос претставува, воедно, и зголемување на долгот на земјата. Овој мотив се нарекува, со други зборови, *дисциплинирачки мотив (disciplinary motive)*. Бидејќи доста често кредитите имаат форма на концесионерски кредити кои се широко пазарно–финансирани од повеќе извори, тековите на капиталот кон корисниците се доста посилни и подиверзифицирани, за разлика од грантовите, што значи, постои т.н. *диверзифицирачки мотив (leverage motive)*. И конечно, кредитите даваат посилен и почист комерцијален сигнал кон крајниот корисник, така што вршат стимулација да го води бизнисот поефикасно, доколку сака навреме да го врати. Ова значи дека поседуваат и *сигнализирачки мотив (signalling motive)*.

Вредноста на кредитот како вид на стимулација се огледа токму во карактерот на позајмените средства на релација донор–корисник. Всушност, овие средства кои се инвестирани во проектот на корисникот се во сопственост на донорот и на тој начин тој има *непосреден удел во сопственоста на проектот на кредитобарателот*, како и во успехот од неговата работа, овозможувајќи **контрола** на враќањето на кредитот. Оттука,

⁵² Пошироко за типологијата на грантовите види: Bergvall D., Charbit C., Kraan D.J., Mer O.: „Intergovernmental Transfers and Decentralized Public Spending“, An OECD Journal on Budgeting, 2006, стр. 115-119.

поврзувањето на сопственоста и одговорноста во процесот на финансирање обезбедува поголем степен на ефикасност на овој инструмент, во споредба со грантовите. Меѓутоа, опасност постои ако се создаде ситуација на одвојување на сопственоста и одговорноста, како што тоа често се случува во системот на развојната меѓународна кооперација, и тоа во случај на финансирање на одделни развојни проекти и одделни развојни програми.⁵³ Во таков случај, доколку развојните програми наидат на неуспех, повторно се воспоставува хронична зависност од финансиска помош, со што се постигнува негативен ефект на потиснување на приватните инвестиции, за сметка на донорските инвестиции (crowding out), а оттаму и уназадување на одржливиот развој.

Гаранции (guaranties). *Гаранциите претставуваат финансиски стимулации со кои се олеснува финансирањето на проектите кои користат приватни извори на капитал, преку гарантирање на враќањето на средствата со кои се финансираат истите.* Всушност, со гаранциите гарантот (во овој случај, потенцијалниот донор, бидејќи „de facto“ сè уште не е извршен трансфер на средствата) го презема ризикот од невраќање на средствата со кои е покриен инвестициониот проект. Најчесто гаранциите се однесуваат за инфраструктурните проекти кои се финансираат од многубројни приватни ризични извори на капитал. Притоа, се разликуваат три различни видови гаранции кои покриваат три различни видови на ризик.⁵⁴ *Инвестиционите гаранции* ги покриваат политичките и инвестиционите ризици на меѓународните проекти, *кредитните гаранции* го сносат кредитниот ризик на земјите во развој, и *перформансните гаранции* ги обезбедуваат инвеститорите од ризикот од недостаток на регулатива и легислатива во земјите - дестинации на проектите.

Негативната страна на гаранциите како инструмент потекнува од нивниот претежно селективен карактер. Додека со нив се постигнува редуција на ризикот на поединечните фирми кои сакаат да инвестираат во одредени индивидуални проекти, со овие селективно одбрани проекти се праќаат негативни сигнали до крајните корисници. Имено, сè додека со нив се врши компензација на ризикот кај корисникот, тој нема да биде заинтересиран да го унапреди своето работење, што претставува дел од проблематиката на моралниот хазард. Во меѓународното финансирање, пак, зачестеното користење на гаранциите може да продуцира одложување на фундаменталните институционални реформи неопходни за елиминирање на ризикот и создавање на поволна инвестициона клима.

Финансиските стимулации кои можат да бидат дистрибуирани во форма на грантови, кредити и гаранции, најчесто се среќаваат во повеќе различни модалитети. Модалитетите рефлектираат конкретна конфигурација на правила, кои на корисникот му помагаат полесно да го разбере институционалниот концепт на стимулацијата во системот на развојната кооперација. Како најпознати се појавуваат следниве: финансиската помош за проекти (project aid), финансиската помош за програми (programme aid), секторската поддршка (sector programme support), хуманитарната поддршка (humanitarian assistance), поддршката за невладиниот сектор (NGO support), техничката поддршка (technical cooperation) и поддршката за истражување и развој (research cooperation).⁵⁵

Поддршката за проекти претставува модалитет на финансиска стимулација обезбедена од разни донори за специфични краткорочни и среднорочни активности кои ги презема корисникот. Всушност, со проектните фондови се покриваат трошоците и издатоците поврзани со одредени капитални инвестициони проекти, разни оперативни трошоци, трошоци за обука на работната сила и слично. Нивна примарна цел е да ги активираат оние основни фактори на производството, како што се физичкиот и човечкиот капитал, за коишто крајниот корисник нема волја, или пак, доволно фондови тоа да го стори.

⁵³ Пошироко види: „Aid, Incentives, and Sustainability“ - An Institutional Analysis of Development Cooperation, SIDA Studies, стр. 96.

⁵⁴ Ibid., стр. 97.

⁵⁵ „Aid, Incentives, and Sustainability“ - An Institutional Analysis of Development Cooperation, SIDA Studies, стр. 102.

Програмската поддршка, за разлика од проектната, е фокусирана кон реализација на општите генерални стратешки цели на корисникот (во случај ако се работи за поддршка во рамки на националната економија), или кон поддршка на примарните макроекономски цели на земјата корисник (ако се работи за меѓународна финансиска помош). Според тоа, крајната цел на програмската поддршка е многу поширока, а тоа е да ги убрза економските и институционалните реформи во земјата корисник.

Секторската поддршка претставува модалитет на финансиска помош, чија иницијатива е да се помести вниманието на поддршката од индивидуалните проекти кон поддршка на целокупниот сектор на дејноста. Најчесто, карактерот на финансирањето е долгорочно и се базира врз идејата дека обезбедувањето на средства само за индивидуалните проекти во секторите кои се соочуваат со тешкотии, е контрапродуктивно.

Со *хуманитарната поддршка* се настојува да се постигне превенирање или одговор (реакција) на одредени акутни ситуации во случај на природни или човечки катастрофи, а наменета е за оние коишто се директно погодени од нив. Значајно е тоа што со хуманитарната помош не се отстрануваат само непосредните последици од катастрофите, туку се настојува да се развие соодветен локален капацитет и механизам за менаџирање во кризни ситуации.

Финансиската помош за *невладиниот сектор* или за т.н. невладини организации се однесува за одредени верски, религиозни или црковни организации, солидарни групи, трговски униии, друштва за заштита на животните и еколошката средина, разни популарни движења, па дури и политички групи, кои се интегрален дел од заедничкото општество и политичката култура. На овие организации се гледа како на комплементарен дел на владиниот сектор, кои како одредени форуми овозможуваат граѓаните непосредно да партиципираат во процесот на колективната акција при решавањето на проблемите од заеднички општествен интерес.

Основната цел на *техничката поддршка* како модалитет на финансиска помош е да овозможи развој на човечкиот фактор во процесот на економскиот раст на некоја земја. Најчесто таа се реализира со испраќање на експерти и консултанти за одредени проекти кои ќе овозможат побрз трансфер на „know –how“ вештини и технологија, и на тој начин унапредување на акумулацијата на човечкиот капитал.

Со *поддршката за истражување* се индуцираат и промовираат разните научни истражувања и иноваторството како основни двигатели на техничко-технолошкиот процес.

2.2. Регулаторни стимулации

Најголемиот дел од содржината на регулаторните стимулации се наоѓа во доменот на привлекувањето на странските директни инвестиции и инвестиционото вложување. *Под регулаторни стимулации се подразбира збир на административни услови понудени од страна на националните влади кон странските фирми, со цел да инвестираат во домашната земја, а кои не се од даночна или финансиска природа.*⁵⁶ Според друга дефиниција, *под регулаторни стимулации се подразбира политика наменета за привлекување на странски меѓународни претпријатија со инструменти и мерки кои се состојат од дерогации или менување на националните или субнационалните регулативи и правила.*⁵⁷ Според тоа, политиката на регулаторните стимулации може да се сфати како еден вид остра конкурентска трка (во смисла на олабавување или затегнување на административните и законските прописи) помеѓу националните економии во светот, заради привлекување на странските инвеститори. Симболично ја нарекуваат „трка до дното“ или „race to the bottom“, во случај на олабавување, односно „трка до врвот“ или „race to the top“, во случај на затегнување на правилата. Притоа, ваквата конкурентска битка може да се набљудува од два аспекта:

⁵⁶ Fitzgerald V.: „Regulatory investment incentives“, An OECD study, Finance and Trade Policy Research Centre, Oxford University, 2001, стр. 2.

⁵⁷ „Checklist for foreign direct investment incentive policies“, An OECD study, 2003, стр. 17.

од една страна тоа е *обемот и квалитетот на инвестициите*, а од друга страна е прашањето за тоа дали овој процес *генерира ефект на загуба на богатството во конкретната земја – „welfare loss“*.

Според економската теорија, *јавните регулаторни интервенции се оправдани само во случај кога пазарните механизми се некомплетни или неефикасни*. Во таква ситуација, политиката на регулаторните стимулации најчесто е фокусирана врз три основни проблеми: 1. да ги обезбеди или заштити сопственичките права; 2. да ги коригира економските екстерналии; и 3. да се превенира злоупотребата на монополите. *Првиот критериум* се однесува за регулативата со која се обезбедува цврста заштита на сопственичките права, правата на потрошувачите и слободен влез на пазарот. *Вториот критериум* ги обезбедува минималните стандарди во доменот на пазарот на работната сила и заштитата на животната средина. Се настојува да се изврши интернализација на трошоците на производството на фирмите кои ја загадуваат средината. Исто така, потребно е да се обезбеди координација помеѓу мобилноста на капиталот (инвестициите) и мобилноста на квалификуваната работната сила. *Третиот критериум* се однесува за регулативата за заштита од монополските тенденции.

Регулаторните стимулации имаат влијание врз процесот на инвестиционото одлучување преку три основни механизми. Првиот механизам се состои од директниот ефект или влијание врз *оперативните трошоци* на странските фирми. Построгите стандарди на пазарот на работна сила и поцврстата регулатива за заштита на животната средина ги подигаат оперативните трошоци на производството на странските инвеститори, и обратно. Вториот механизам се однесува на *чувството на неизвесност од иднината* од страна на инвеститорите, а во врска со промената на регулативата. Имено, домашните земји, водени од социо-економскиот прогрес, можат да ги заострат стандардите во споменатите области, што неминовно продуцира поголем степен на неизвесност кај странските фирми, а со тоа и поголема барана стапка на поврат на своите инвестиции. Меѓутоа, за разлика од повеќето фирми, големите интернационални корпорации во водечките специфични сектори, како што се телекомуникациите, воздушниот сообраќај или банкарството, се во голема мера позитивно наклонети наспрема строгите правила, бидејќи ја зацврстуваат својата позиција на пазарот токму со помош на интелектуалните права: патенти, лиценци, трговски марки (брендови) и слично. Всушност, овие фирми, во построго регулирани услови на стопанисување, се чувствуваат посигурно и бараат помала стапка на принос. И третиот механизам, кој е последица на големината на бараната стапка на поврат, е *ефектот на намалување или зголемување на пазарната вредност на акциите и сопствениот капитал* на фирмите. Во случај на очекувана поголема барана стапка на принос, инвеститорите антиципираат помала вредност на сопствениот капитал, што во крајна мера ги одвраќа од инвестирање, и обратно.

Во основа, можат да се идентификуваат неколку конкретни подрачја на употреба на регулаторните стимулации во практиката на земјите, и тоа: регулатива за заштита на сопственоста и имотните права, односно регулатива за влез на пазарот, стандарди за заштита на животната околина, стандарди и регулатива за пазарот на работната сила, и подрачјето за меѓународна координација на регулативата.⁵⁸

Цврстите стандарди за заштита на имотните права влијаат позитивно врз инвестиционите одлуки и на тој начин ги охрабруваат странските директни инвеститори да *влезат на пазарот* во домашната земја. Зголемените ризици од експропријација на основните средства, како и неразвиеноста на правните механизми за заштита на интелектуалната сопственост (патенти и лиценци), можат сериозно да го намалат квантитетот и квалитетот на странските ивестиции, особено во секторите кои бараат трансфер на современа и напредна технологија. Како друга битна димензија на регулативата со сопственичките права, се јавува степенот и интензитетот на приватизацијата на државните претпријатија. Современите трендови на приватизација што се случија во последниве 20-тина години, го забрза растот на странските директни

⁵⁸ Пошироко види: Fitzgerald V.: „Regulatory investment incentives“, An OECD study, Finance and Trade Policy Research Centre, Oxford University, 2001, стр. 4-14.

инвестиции во светот преку сопственички преземања, спојувања и аквизиции во повеќе земји во светот, особено во секторите како што се телекомуникациите, енергетиката и банкарството. Ваквиот процес на експанзија на мултинационалните корпорации се нарекува „хоризонтална интеграција“, што значи ширење на бизнисот со извршување на слични дејности и активности надвор од матичната земја. Спротивно на очекувањата, строгите и рестриктивни правила во доменот на имотните права, како и строгите бариери за влез, можат да се покажат контрапродуктивни само во одреден мал број на дејности, како што се, на пример, трговијата и малопродажбата.

На секторите кои се склони кон продуцирање на големи загадувања на околината, како што се рударството и експлоатацијата на природните богатства, нафтената индустрија, понатаму, хемиската, металопреработувачката, индустријата за производство на хартија, и слично, кај кои, впрочем, трошоците за заштита на животната средина претставуваат голем дел од производната цена на чинење, во принцип им одговара полабава **регулатива и правила за заштита на еколошката средина**. Меѓутоа, вложувањето во овие специфични сектори претежно се води во зависност од обилноста, квалитетот и достапноста на ресурсите, големината на пазарот и степенот на обученост на работната сила, така што доминантните инвеститори се *веќе позиционирани во познати географски локации*, без поголема можност за трансфер и мобилност на капиталот и опремата. Со оглед на големиот степен на ригидност кон еколошките правила, овие индустрии се потпираат многу повеќе врз политиката и практиката на *претходно преговарање* за условите за работа, пред да донесат одлука за влез во некоја странска земја, отколку да се раководат според веќе постоечките и фиксни регулативи. Од ова произлегува дека *еколошките стандарди имаат многу мала улога и значење* во трката за конкуренција и привлекување на странски директни инвестиции. Затоа, во светот скоро и да не постои место кое може да се квалификува како т.н. „рај за загадувачи“, односно, „pollution heavens“, кое би претставувало магнет за привлекување на индустриите кои ја загадуваат средината.

За разлика од претходните две области на регулаторните стимулации, во доменот на работничките стандарди постојат и меѓународно утврдени и меѓународно прифатени правила. Тие, главно, се состојат од разни меѓународни декларации за заштита на човечките и работничките права, како што се Универзалната декларација за човечките права при Организацијата на обединетите нации, и разните декларации донесени од страна на Меѓународната организација на трудот. Всушност, меѓународната регулатива го претставува јадрото или сржта на стандардите за работната сила, односно минимумот стандарди кои треба да ги исполнат земјите потписнички на декларациите и протоколите. Што се однесува до конкуренцијата за привлекување на странските директни инвестиции, може да се каже дека *меѓународниот капитал преферира поголем степен на флексибилност во оваа сфера на регулативата*. Поконкретно, во последните 20-тина години, помеѓу САД и ЕУ, кои се карактеризираат со далеку построги национални стандарди во споредба со меѓународните стандарди, постоеше тесна конкурентска битка за олабавување и поедноставување на правата на работниците, заради постигнување на гореспоменатата цел. Во тој процес, како сектори со најголем степен на флексибилност кон оваа регулатива се одвојуваат оние со изразито трудоинтензивен карактер: електроника, индустрија за чевли, текстилна индустрија, односно оние каде што цената на трудот претставува најголема компонента на цената на чинење на крајниот производ. Сепак, овие сектори се воедно и најранливите, ако се земе предвид сè поголемиот притисок за олеснување на работничките стандарди, со ризик од нивно спуштање дури и под минималното ниво на меѓународните стандарди. Во таква ситуација, истражувањата потенцираат дека странските компании, освен во Кина, не преферираат да работат во услови кои се далеку под основното јадро на минималните работнички права.⁵⁹

⁵⁹ Пошироко види: Fitzgerald V.: „Regulatory investment incentives“, An OECD study, Finance and Trade Policy Research Centre, Oxford University, 2001, стр. 7-8.

Нема сомнение дека нивото и спектарот на регулаторните стимулации во земјите ширум светот бележи проширување во текот на минатите години, што со себе ја повлекува потребата за **меѓународна координација и синхронизација на оваа проблематика**. Најголемата причина за покренување на процесот на меѓународно или регионално усогласување на националните регулативи претставува токму опасноста од енормното зголемување на економско-општествените трошоци, коишто би предизвикале ефект на општа или глобална загуба на богатството (global welfare loss), а којашто се јавува како спореден производ од трката за олабавување на националните прописи. Во современиот свет, каде што дистрибуцијата на капиталот и технологијата е нееднакво распоредена помеѓу различните земји и меѓународни корпорации, конкуренцијата за регулаторни стимулации води кон сериозни пречки во општиот економски развој, од што корист ќе извлечат само малите и неразвиени земји со низок кредибилитет и ниска преговарачка моќ во процесот на привлекување на странските инвестиции. Во таа насока, ширум светската јавност постепено се раѓа висок степен на колективна свест за неопходноста од интернационална координација на регулаторните стандарди. Притоа, во табела бр. 1 се сумирани областите во одредени земји каде е потребно да се посвети поголемо внимание од аспект на синхронизацијата на регулативата.

Табела бр. 1

Нивоа на потенцијална загриженост за одделните регулаторни политики

ОБЛАСТ	ОЕЦД земји-членки		Земји кои не се членки на ОЕЦД	
	Индустијализ.	Неиндустијализ.	Средно развиени	Неразвиени
Имотни права	занемарлива	занемарлива	умерена	умерена
Работнички права	занемарлива	ниска	умерена	висока
Екологија	занемарлива	умерена	умерена	висока

Извор: Fitzgerald V.: „Regulatory investment incentives“, An OECD study, Finance and Trade Policy Research Centre, Oxford University, 2001, стр. 11.

2.3. Даночни стимулации

Во пошироката литература на јавните финансии постојат повеќе видови на инструменти кои се карактеризираат како даночни стимулации. **Нивна општа карактеристика е дека тие претставуваат интегрален дел на даночниот систем на поединечните земји (имаат типично даночна природа) и претставуваат вид на даночна одредба. Тие се дизајнирани заради реализација на определена економска цел, преку промена на однесувањето на економските субјекти.** Преку нивна имплементација, всушност, дистрибуцијата на даночната поволност до крајниот обврзник се реализира врз основа на стандардните елементи на даночниот систем (даночен обврзник, даночна стапка, даночна основа, даночна обврска или износ на платен данок). Во таа смисла, мерките од оваа група на даночни стимулации можат да ги добијат следниве форми или облици, како што се: стимулации според висината на даночната стапка (општо или селективно намалување на даночните стапки), даночниот одмор или времените даночни ослободувања, даночниот кредит и даночните одбивки. Како популарна мерка за стимулирање на капиталните вложувања, тука се вбројува и забрзаната амортизација. Следува поширок и подетален приказ на инструментариумот на даночните стимулации.

2.3.1. Даночни стимулации според висината на даночната стапка

Поголемиот број на студии укажуваат на влијанието на оданочувањето врз инвестициите и економскиот развој. *Во принцип, висината на даночните стапки (или висината на даночното оптоварување) е важна за секоја инвестициона одлука, затоа што од даночната стапка директно зависи профитабилноста на инвестициониот проект.* Секој поединечен инвеститор би одбрал проект со помала изложеност на даночниот товар, во споредба со друг со поголема изложеност, иако имаат идентични стапки на ризик и барана стапка на поврат. Затоа, повеќе земји предвидуваат одредени намалувања или редукции на даночните стапки, за да го зголемат нивото на домашните или странските инвестиции. Според тоа, даночните инструменти кои се состојат од

намалување на даночните стапки, имаат за цел да создадат одредени стимулации кај економските субјекти за интензивирање на активностите, како што се, на пример, инвестициите, извозот, вработувањето и слично. Ако редукацијата на даночните стапки се однесува за сите сектори, без разлика на видот на инвестициониот проект, тогаш се работи за *општо намалување*; во спротивен случај, станува збор за *таргетно или селективно намалување* на даночните стапки. Во зависност, пак, од видот на даночната стапка која е предмет на намалување, во литературата најчесто се споменуваат *намалувањето на стапката на корпоративниот данок, редукацијата на персоналниот данок и социјалните придонеси и намалувањето на стапките на царините и увозните давачки. Намалувањата на стапката на даноците на потрошувачка* (стапката на ДДВ, општа или преференцијална) немаат голема улога во процесот на инвестиционото одлучување, затоа што преку механизмот на цените, даночното оптоварување се префрла од производителите, на товар на потрошувачите. Во таа смисла, поголем ефект нудат одредени даночни ослободувања кои преставуваат формално друг вид на даночни стимулации.

Редукација на стапката на корпоративниот данок. Корпоративниот данок на доход (данок на добивка или профит) добива најмногу внимание од аналитичарите кога станува збор за привлекување на странските инвестиции, затоа што од него најдиректно зависи *висината на профитот на корпорациите*. Имено, во повеќе студии е дојдено до значајни заклучоци за поврзаноста, односно негативната корелација помеѓу висината на ефективните стапки на корпоративниот данок и нивото на странски директни инвестиции. Според тоа, основно мерило за ефикасноста на овој инструмент на даночните стимулации претставува ефективната даночна стапка, којашто се добива преку споредба на корпоративните приходи во странската земја со вистинскиот реален профит на корпорацијата во таа земја. Меѓутоа, проценката на реалниот профит претставува доста комплицирана работа, со оглед на егзистенцијата на разни мотиви за прикривање и префрлување на профитот преку системот на трансферните цени. И покрај *тешкотиите во проценката на реалниот или ефективниот даночен товар, сепак, висината на даночните стапки има одредено сигнализирачко значење во тековите на меѓународниот капитал и инвестиционото одлучување*. Така, според една студија, се укажува дека дури 57% од менаџерите на транснационалните компании во рамки на ЕУ секогаш ги земаат предвид законските стапки на корпоративниот данок како релевантен услов при одлучувањето во која земја ќе го насочат бизнисот.⁶⁰

Постојат повеќе *модалитети на намалување на даночните стапки*. Покрај *селективното и општото* намалување, некои земји ги редуцираат стапките на корпоративниот данок за одредени економски активности, како на *перманентна*, така и на *привремена* основа. *Целосното ослободување* од корпоративниот данок (оданочување со нулта стапка на профитот на корпорациите) може да преставува случај кај даночните одмори. За разлика од нив, кај т.н. „офшор“ (offshore) дестинации (Маурициус, Сингапур, Кипар, Барбадос, Луксембург и други), каде што се сместени многу координативни центри и оперативните седишта на мултинационалните компании, најчесто се практикува оданочување на профитот по *многу мали даночни стапки, но само за странските корпорации и претпријатија*. Некои земји, пак, нудат намалени даночни стапки само за *одредени типови на инвестиции*, додека, пак, други, за *инвестиции во одредени специфични локации или региони (економски и други преференцијални зони)*. Во процесот на намалување на стапките на корпоративниот данок, главните потешкотии произлегуваат од *нејасното дефинирање на критериумите за тоа кои делови од профитот да бидат квалификувани за оданочување по пониска стапка*. Затоа, корпорациите ќе настојуваат во својата интерна политика да имплементираат стратегија со која ќе ги преценат трошоците на оние активности кои се оданочуваат со поголема даночна стапка, а да ги потценат трошоците на оние со редуцираната стапка.

⁶⁰ „Competition for FDI and the role of taxation“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003 стр. 32.

Намалување на стапката на персоналниот данок и социјалните придонеси.

Во споредба со корпоративниот данок, овие даноци имаат помало влијание врз перцепцијата на инвеститорите, па според тоа и помал ефект во процесот на стимулирање на домашните и странските инвестиции. Сепак, *редукцијата на општите стапки* на персоналниот данок и стапките на социјалните придонеси може да ја надополни сликата за постоењето на поволна инвестициона клима во земјата. Овие инструменти можат да се покажат солидни единствено во оние сектори кои се карактеризираат со *високо ниво на трошоци за работна сила*. Емпириските истражувања потврдуваат дека секторите со голем степен на трудоинтензивност, како што е, на пример, текстилната индустрија, трагаат по дестинации кои имаат помали зафаќања на бруто-платата по основ на персонални даноци и социјални придонеси. Намалените стапки на овие даноци во комбинација со други специфични инструменти на даночните стимулации (даночниот кредит), можат да ја зголемат *стапката на општата или регионалната вработеност* во земјата, но и да придонесат за *зголемување на партиципацијата на одредени категории на работници во работната сила*. Заради унапредување на мобилноста на трудот, во меѓународни рамки е воспоставена практика да се одобруваат привилегирани даночни третмани на вработените менаџери и работници кои работат во афилијациите на странските компании во други земји. Притоа, повластените третмани можат да бидат во форма на *одредени даночни ослободувања (за акомодација, одвоен живот или образование на децата)*, но и во облик на *целосно ослободување од плаќањето на даночната обврска* до определен износ.

Намалување на увозните даноци и царинските давачки. *Ефектите на увозните давачки, во основа се двонасочни. Од една страна, високите стапки на увозни и царински давачки играат улога на т.н. тарифен ѕид, кој обезбедува заштита од увозната конкуренција. Високите давачки, во овој случај, ги стимулираат мултинационалните корпорации да инвестираат во домашната економија (промовирање на пазарно-ориентираните инвестиции), наместо да вложуваат во извозно-ориентираните активности. Од друга страна, високите увозни давачки на опремата и машините ги поскапуваат иницијалните инвестиции и трошоците на увозните репроматеријали, што може да води до постепено дестимулирање на странските директни инвестиции. Од последново произлегува дека ослободувањата по овој основ, или воопшто, намалувањето на стапките, претставува битен фактор во инвестиционото одлучување, а според повеќето аналитичари, и едни од највредните и најкорисните видови инвестициони стимулации. Високата вредност на овој инструмент доаѓа од неговата независност од профитот на корпорациите. Имено, малите царини и увозни давачки можат да се интерпретираат како вид авансна или однапред доделена корист, односно почетна заштеда на инвеститорите, која ги намалува иницијалните трошоци на инвестицијата која сакаат да ја преземат.*

Намалувањето на увозните давачки, според меѓународната практика, најчесто се применува на *целата увозна опрема*, а поретко само на *одредени специфични категории на опрема*, како што се, на пример, технолошки напредната технологија и машинерија. Ова правило важи и за *увозните компоненти на сировините и репроматеријалите* наменети за производство. Ослободувањата од царините и давачките само за селективните проекти и инвеститори, можат сериозно да ги нарушат конкурентските односи и да предизвикаат даночна дисторзија. Затоа, според принципите на меѓународната трговија, намалувањето на увозните даноци се препорачува да биде од *општ карактер*. Во практиката на странските земји, понекогаш се јавува *ризик од злоупотреба* на оваа даночна стимулација, во смисла што ослободеното увозно добро, наместо за производна потрошувачка, да биде наменето за продажба, односно за широка потрошувачка. За да се избегне оваа појава, некои од развиените земји како единствена категорија на опрема која е предмет на ослободување од царини и увозни давачки ја сметаат само т.н. „чартер“ опрема, или со други зборови, дополнителните вложувања во опрема од страна на транснационалните корпорации.

Редукција или ослободувања од данокот на имот. По однос на карактерот и ефикасноста, се изедначува со претходната даночна стимулација. И оваа фискална

мерка најчесто се употребува за *стимулирање на инвестиционото вложување*. Таа не зависи од стапката на профитабилноста на проектот, и воедно, нуди моментална и брза корист на потенцијалниот инвеститор. Дури содржи и дополнителни предности, а тоа се *предвидливост и стабилност на мерката*. Доколку е предвидена како даночна стимулација, тогаш инвеститорот со сигурност и однапред ќе знае колкаво е намалувањето на трошоците на иницијалната инвестиција (на пример, во одредена недвижност). Ефектот од овој инструмент наликува на *примање на определен паричен грант* кој се распределува рамномерно на бројот на годините од животниот век на средството. Најчесто се применуваат како дел од *генералните или регионалните развојни политики*, а се реализираат во поголем обем од страна на *локалната*, отколку од *централната власт*.

2.3.2. Даночни одмори или времени даночни ослободувања (Tax holidays)

Времените даночни ослободувања (во продолжение, даночните одмори) претставуваат, можеби, најпопуларните и најкористените даночни стимулации од страна на развиените земји, кога станува збор за привлекување на нови странски инвеститори. Но, во исто време се и едни од најстарите. Имено, уште во 1160 година биле понудени даночни олеснувања за производителите на волна во градот Биела во регионот Пиемонт, Северна Италија. Исто така, документирани се и извесни даночни ослободувања за производителите на текстил во округот Грин, Џорџија, САД, од 1899 година, со цел да ги префрлат своите капацитети од развиениот североисток кон посиромашниот југ.⁶¹ Како што ќе видиме, нивната популарност не ги прави и најуспешни, така што во исто време се и едни од најкритикуваните и најконтроверзните.

Под даночен одмор се подразбира вид даночна стимулација која обезбедува целосно или делумно ослободување од корпоративниот данок (понекогаш и од други видови даноци), за потенцијалните нови инвеститори во земјата, на определен број години. Секој даночен одмор содржи неколку елементи: времетраење, датата од која почнува да важи ослободувањето или датата на отпочнување (date of commencement) и релацијата на мерката со другите елементи на номиналниот даночен систем, особено со правилата за амортизација и можноста за пренесување на загуби во иднина (rules on depreciation and loss carry-forward).⁶²

Практиката на земјите покажува дека **времметраењето или периодот на даночните одмори** може да биде многу мал (од една до две години), но и доста долг (дури до 20 години). На пример, во Полска стандардниот пакет на времени даночни ослободувања се однесува за сите инвеститори во специјалните зони, кои можат да уживаат целосно ослободување од корпоративниот данок во период од 10 години, плус дополнително 50% ослободување во следните 10 години. Во одлучувањето за должината на даночниот одмор, даночните власти мораат да го споредат економскиот потенцијал што го нудат инвеститорите и големината на изгубените потенцијални буџетски приходи, кои, на некој начин, претставуваат и трошоци на даночниот одмор.

Датата на отпочнување на временото даночно ослободување е, всушност, моментот од кој започнува да тече периодот на важење на даночната мерка. Во зависност од овој елемент зависи и ефективноста на даночниот одмор како стимулативна мерка. Очигледно, колку што е подалеку датата на отпочнување, толку се поголеми и придобивките за инвеститорот, но во исто време, поголем е и износот на изгубени приходи на домашната земја. Во основа, постојат повеќе алтернативи за утврдување на датата на отпочнување: 1. од моментот на основање, односно регистрација на корпорацијата; 2. од моментот на отпочнување на производниот процес; 3. од моментот или годината на реализација на првичните приходи; 4. од моментот на реализација на првиот профит; 5. од моментот на реализација на почетниот нето-кумулятивен профит, и слично.

⁶¹ Wells L.T.: „Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Costs?“ World Bank Publications, 2001, стр. 51.

⁶² „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003, стр. 41.

Ако даночните власти одлучат да ја изберат наједноставната опција, тогаш ќе ја утврдат датата на отпочнување на даночниот одмор од моментот на регистрација на бизнисот на корпорациите. Оваа алтернатива не им нуди можности за поголеми придобивки на поголемиот дел од фирмите, освен за оние кои имаат можност за остварување на брз краткорочен профит, кои, пак, често не се преферирани од страна на домашните земји. Почнувањето од моментот на производството или продажбата претставува подобра алтернатива, но не за сите типови инвестиции, особено за оние со долг подготвителен период на производниот процес. Ако, пак, се отпочне од годината на првичниот профит, се јавува опасност од манипулации за поместување или одложување на овој момент во иднината. Дискутабилна е категоријата година на првичниот профит - дали е тоа годината кога за првпат се регистрира профитот како позитивна разлика помеѓу приходите и трошоците, или, пак, е тоа годината на првичниот чист нето-расположлив профит по оданочување?

Во табела бр. 2 се дадени три сценарија кои кореспондираат со три различни алтернативи на отпочнување на даночниот одмор, кој во примерот е предвиден да трае 2 години (почеток од првата година на производството, почеток од првата година на реализација на профитот и почеток од првата година на реализација на нето-кумулятивниот чист профит). Примерите јасно укажуваат дека колку е подалеку почетниот момент на инструментот, толку е поголема придобивката за инвеститорите, а во исто време, толку поголема е и загубата за домашната земја. На овој заклучок упатува дисконтираната сегашна вредност на платените корпоративни даноци (последната колона од табела бр. 2), чија вредност опаѓа како што моментот на важење на даночниот одмор сè повеќе се поместува (во првото сценарио изнесува 73 парични единици, во второто 59, а во третото дури 36).

Табела бр. 2

Илустрација на меѓузависноста помеѓу датата на отпочнување и нето-сегашната вредност на платените даноци

Инвестиција од 100 парични единици												
Година	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Вк.	Сег. Вре.
Приходи	15	25	30	40	50	50	50	50	50	50	410	
Иницијални трошоци	50	30	10	0	0	0	0	0	0	0	90	
Нето приходи	-35	-5	20	40	50	50	50	50	50	50	320	
Амортизација	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	
Профит	-45	-15	10	30	40	40	40	40	40	40	220	
Нето – кумул. профит	-45	-60	-50	-20	20	60	100	140	180	220	-	
Случај 1А – Даночниот одмор почнува од првата година на производството												
Профит за оданочув.	0	0	10	30	40	40	40	40	40	40	280	73
Случај 1Б – Даночниот одмор почнува од годината на првичниот профит												
Профит за оданочув.	0	0	0	0	40	40	40	40	40	40	240	59
Случај 1Ц – Даночниот одмор почнува од годината на првичниот нето-кумулятив. профит												
Профит за оданочув.	0	0	0	0	0	0	40	40	40	40	160	36
Примерот претпоставува даночен одмор од 2 години, 10 годишна пропорционална амортизација, без можност за пренесување на загубите												
Сегашната вредност се пресметува според дисконтна стапка од 10%, а стапката на корпоративниот данок е 50%.												

Извор: „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003

Релацијата на инструментот со другите елементи на номиналниот даночен систем, особено со правилата за амортизација и можноста за пренесување на загуби во иднина (rules on depreciation and loss carry-forward), претставува многу битен елемент со кој најдиректно е поврзана ефикасноста и успешноста на овој инструмент. Во нормални услови, помеѓу трошоците за амортизација и другите видови трошоци, мора да постои временско совпаѓање со приходите од коишто се одземаат при пресметката на крајниот финансиски резултат. Меѓутоа, во случајот со даночните одмори, често се врши притисок на даночните власти да дозволат одложување на овие одбивни трошоци од

периодот на важење на мерката во временскиот период после него. Всушност, преку ваквата практика на временско разграничување на трошоците и приходите, се постигнува ефект на преценување на трошоците во периодот после даночниот одмор. На тој начин се овозможува префрлување на расположливиот профит за оданочување од периодот после инструментот, во периодот на важење на инструментот, што претставува извесна предност и поволност на инвеститорите. За да се илустрира ефектот од можноста за префрлување на загуби, претставена е табелата бр. 3.

Табела бр. 3

Илустрација за различни алтернативи за пренос на загубите

Инвестиција од 100 парични единици												
Година	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Вк.	Сег. Вре.
Нето приходи	-35	-5	20	40	50	50	50	50	50	50	320	
Амортизација	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	
Профит	-45	-15	10	30	40	40	40	40	40	40	220	
Случај 2А – Нема можност за пренос на загубата												
Профит за оданочув.	0	0	10	30	40	40	40	40	40	40	280	73
Случај 2Б – Можност за пренос на загубата до 2 години												
2 год. пред загубата	0	0	45	15	0	0	0	0	0	0	-	
1 год. пред загубата	0	45	15	0	0	0	0	0	0	0	-	
Година на загубата	0	0	10	15	0	0	0	0	0	0	25	
Профит за оданочув.	0	0	0	15	40	40	40	40	40	40	255	65
Случај 2Ц – Можност за пренос на загубата до 5 години												
5 год. пред загубата	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	
4 год. пред загубата	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	-	
3 год. пред загубата	0	0	0	35	15	0	0	0	0	0	-	
2 год. пред загубата	0	0	45	15	0	0	0	0	0	0	-	
1 год. пред загубата	0	45	15	0	0	0	0	0	0	0	-	
Година на загубата	0	0	10	30	20	0	0	0	0	0	60	
Профит за оданочув.	0	0	0	0	20	40	40	40	40	40	220	53
Примерот претпоставува 10-годишна пропорционална амортизација и не предвидува користење на даночен одмор												
Сегашната вредност се пресметува според дисконтна стапка од 10%, а стапката на корпоративниот данок е 50%.												

Извор: „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003.

Ако властите не дозволат можност за префрлување на загубата, во тој случај користа од даночниот одмор може да биде многу редуцирана, па дури и да има негативен ефект врз инвеститорите. Всушност, можно е да се зголеми даночното оптоварување на корпорациите, особено за оние со големи иницијални трошоци кои се карактеристични во првите години од инвестицијата. Во некои случаи, можноста за пренос на трошоците и загубата може да даде подобри ефекти и од самиот даночен одмор. Како што се гледа од примерот од табелата бр. 3, во сценариото 2Б, каде не е предвиден инструментот даночен одмор, само од мерката можност за пренос на загубата од две години, фирмата генерира даночни поволности во поголем износ, во споредба со сценариото 1А од табелата бр. 2, каде е предвиден само инструментот даночен одмор во времетраење од 2 години. Имено, во првиот случај тоа платило данок во износ од 65 п.е. сегашна вредност, што е помалку од 73 п.е. сегашна вредност на платениот данок во вториот случај. Од табелата 3 може да се открие и корелацијата помеѓу даночната корист (даночната бенефиција) на фирмите и должината на периодот на одложување на загубите. Како што се гледа, таа поврзаност е правопрпорционална, односно колку е поголема можноста за одложување на загубите во иднината, толку е поголема и даночната корист за инвеститорот (помал е износот на платените даноци).

Даночните одмори претставуваат една од најкористените, меѓутоа и една од најконтроверзните даночни стимулации. Но, и покрај критиките од страна на академските

кругови, сепак, таа секогаш добива привилегирано место во националните политики за привлекување на странски инвестиции.

Даночните одмори се карактеризираат со извесни погодности, но со поголем број на неповолности. **Предноста** на даночните одмори произлегува од *нивната едноставност во примената*, како за *даночните власти*, така и за *потенцијалните инвеститори*. Овие мерки се од големо значење за домашните авторитети во раните транзициони фази на даночните реформи, кога даночната администрација сè уште не е формално обучена и истренирана. И за инвеститорите ова претставува предност, бидејќи за време на траењето на даночниот одмор, не мора да се соочуваат со некомпетентна и корумпирана администрација. Даночните одмори нудат извонредни користи за фирмите кои *остваруваат брз краткорочен профит, уште на почетокот од своето основање*. Така, според литературата, *краткорочните даночни одмори имаат ограничена вредност* за инвестициите кои реализираат големи загуби уште од стартот на својата дејност, освен за оние кои се карактеризираат како *извозно-ориентирани* (на пр., инвестиции во текстилната индустрија). Поради нискиот степен на капиталинтензивност и високиот степен на мобилност, овие инвестиции се типични трагачи по брз профит. Искористувајќи ја можноста на даночните одмори во една земја, по истекот на периодот на даночниот инструмент, набрзина се селат во друга земја, без поголема интенција за долгорочен престој, што консеквентно води до девалвирање на вредноста на даночната стимулација за домашната земја. Затоа, се препорачуваат поголеми периоди на траење на даночните одмори, со оглед дека на поголемиот дел од инвестициите им е потребно повеќе време за реализација на профит. Бидејќи системот на даночните одмори не предвидува примена на даночни одбивки, *третманот на каматите како одбитна стапка на основата е од мало значење за даночните обврзници*. Поради оваа карактеристика, овој инструмент ја *неутрализира предноста на долгот како извор на финансирање* на инвестициите, и на тој начин *обезбедува поголем степен на неутралност* на даночниот систем.

Покрај малиот број ограничени предности, овие инструменти изобилуваат со мноштво **негативности**. Најпрвин, овој инструмент е водечки по однос на степенот на злоупотреба и манипулации од страна на субјектите. Притоа, постојат повеќе начини на изигрување на правилата на даночните одмори. Бидејќи инструментот се однесува само за новоотворените компании, даночни обврзници ќе настојуваат да го трансферираат капиталот од постоечките фирми во новоотворените, со цел да ги искористат поволностите што ги нудат даночните одмори (*тенденција на замена на новиот капитал со стар капитал*). Со ова се дава погрешна слика дека влегле нови инвестиции во земјата. Всушност, наместо да се проширува основната дејност на фирмата, се формираат нови афилијации, со цел да се квалификуваат за привилегиите од даночните одмори. Друг ефикасен начин на манипулација претставува користењето на *финансиското реструктурирање на капиталот* за даночни цели. Иако е делумно неутрален од аспект на користењето на долгот, сепак, меѓународните компании ги користат новоотворените филијали кои се квалификувани за користење на даночните одмори за трансферирање на профитот преку меѓусебно интерно задолжување. И како трет начин на злоупотреба е употребата на *вештачките трансферни цени* помеѓу афилијациите со право на даночен одмор и матичните фирми. Преку имплементирање на интересен систем на трансакции се постигнува трансфер на профитот од неквалификуваните филијали кон квалификуваните, и обратно, префрлање на трошоците во обратна насока.

Понатаму, даночните одмори претставуваат едни од **најскапите даночни стимулации**, ако се земе предвид износот на изгубените потенцијални даночни приходи. Иако трошоците за овие инструменти можат многу тешко прецизно да се измерат, сепак, властите мораат да бидат свесни за тоа колку добиваат во смисла на нови инвестиции и колку губат во смисла на пропуштени буџетски приходи. Така на пример, со R нека се обележи стапката, односно процентот на инвеститори кои би инвестирале и без да се воведе стимулацијата даночен одмор, со t стапката на корпоративниот данок, со Y просечната барана стапка на инвеститорите, со I износот на вкупни странски директни инвестиции и со N број на години на важење на даночниот одмор. Овој метод на

проценка на ефикасноста, односно на економската оправданост на даночните одмори поаѓа од логиката на споредба помеѓу понудените вкупни даночни поволности (користи) на инвеститорите $(R+I+Y+t+N)$ со вкупните придобивки на државата во смисла на инкрементални инвестиции $(1-R)*I$. Така, економската оправданост на даночните одмори се огледа од изразот:⁶³

$$(R+I+Y+t+N) / (1-R)*I;$$

кој, всушност, покажува колку изнесуваат дадените даночни поволности од даночниот одмор по единица инкрементална инвестиција. Притоа, колку е помал коефициентот од изразот, толку е поголем ефектот од даночните одмори и обратно.

Од сето ова произлегува заклучокот дека даночните одмори претставуваат една од **најнеефикасните** мерки на даночната политика.

2.3.3. Даночен кредит (tax credit)

Даночниот кредит претставува инструмент на даночната политика со доста широка примена, како во областа на инвестиционото вложување и тековите на меѓународниот капитал, така и во областа на работната сила. Иако неговата улога како вид инвестициона стимулација е неоспорна и ненадмината, тој може доста успешно да се користи и како начин за зголемување на понудата на работната сила (зголемување на партиципацијата на одредени категории лица и намалување на невработеноста). Без разлика на целта за која се користи, неговата суштина останува иста. *Под даночен кредит се подразбира даночна мерка која се доделува на одредени квалификувани даночни обврзници во вид на процентуален или еднократен износ на намалување на обврската за плаќање на одреден вид данок.* Всушност, даночниот кредит го преставува износот што се одзема од пресметаната обврска за плаќање на данок. Даночниот кредит најчесто се однесува на даноците на доход, како што се корпоративниот данок на доход и персоналниот данок на доход. Ако се претпостави примена на овој инструмент за стимулирање на инвестициите, државата може да одобри, на пример, даночен кредит во висина на 50% од стапката на корпоративниот данок, или, пак, кредит во висина од 50.000 п.е. (апсолутен износ), под услов фирмите да инвестираат во домашната економија. Во овој случај, даночниот кредит може да го поттикне или убрза процесот на формирање на капиталот, затоа што овозможува намалување на трошокот на капиталот на сите потенцијални инвеститори во износ на *определен стандарден фактор на редукација* на даночната обврска. Или поинаку, даночниот кредит преку намалувањето на даночната обврска ја подига сегашната вредност на инвестиционите вложувања, правејќи ги прифатливи за поголемиот број потенцијални инвеститори.

Даночните кредити имаат слични ефекти како и даночните одбивки и можат да послужат како добра замена на даночните одмори. Честопати, се доделуваат во услови на нормална амортизација на основните средства, со што се овозможува побрзо ефективно отпишување на нивната вредност. Притоа, слично како и при примената на забрзаната амортизација, пожелно е паралелно да се одобри можност за ограничено или неограничено признавање на загубите во периодот кој следи, доколку е потребно да се максимизира ефектот од даночниот кредит. Даночните кредити можат да имаат форма на *општи* инструменти, т.е. да се применат за интензивирање на инвестициите во сите видови основни средства, но успешно се користат и за унапредување на вложувањата во *специфични области*, како што се напредната технологија или истражувањето и развојот. Слично, даночниот кредит може да се користи како средство за борба против невработеноста преку зголемување на учеството на одредени структури на лица во вкупната работна сила (жени, постари лица и други). Исто така, оваа мерка дава резултати и во процесот на намалување на сиромаштијата, доколку се применува селективно кај одредени лица со ниски примања.

Даночните кредити имаат **повеќе предности** кои ги прават преферирани во однос на другите, особено во однос на даночниот одмор. Најпрвин, даночниот кредит, за

⁶³ Wells L.T.: „Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Costs? “ Worl Bank Publications, 2001, стр. 22.

разлика од даночниот одмор, е во *директна врска со износот на инвестицијата*. Тоа значи дека овој инструмент генерира извесна даночна поволност, којашто е поврзана со инвестиција во конкретно инвестициско средство (поединечна одреденост), додека кај даночниот одмор, тоа не е прецизирано (општа одреденост). Понатаму, кај даночниот кредит, *трошокот на капиталот или просечната цена на капиталот може полесно да се детерминира* во однос на другите инструменти. По карактер, даночниот кредит како инвестициона стимулација претставува *мерка за промоција на капиталните инвестиции (акумулација на капиталот)*, и од тој аспект е поблизок со мерките забрзана амортизација и инвестициони изземања, додека даночниот одмор претставува *форма на редуција на директниот даночен товар*. Поради оваа карактеристика, ефектите на даночниот кредит се мерат преку проценка на ефективниот трошок на капиталот (effective cost of capital), додека кај другите, преку проценка на ефективната даночна стапка (effective tax rate). Кредитот како даночна стимулација е многу *поевтин* во однос на даночните одмори, доколку се има предвид ризикот од загуба на потенцијалните приходи на државата, но, од друга страна, е *поскап* во однос на *забрзаната амортизација*. Во однос на даночниот одмор, намалени се и *можностите од евентуална злоупотреба и манипулација* од страна на даночните обврзници, иако одредени ризици сепак постојат. Поради овие предности, меѓународните организации, како што се Меѓународниот монетарен фонд и Светската банка, го препорачуваат како *ефикасна замена за непродуктивните даночните одмори*. Затоа, во периодот после 2000-та година, започна тренд на сè поголема примена на овие инструменти ширум земјите во светот (Кенија, Латвија, Јужна Африка, Швајцарија, Турција и други).⁶⁴

На даночниот кредит му се припишува уште една позитивна карактеристика во однос на даночниот одмор, а тоа е *поголемата моќ за таргетирање, односно селекција на целите за кои се применува*. Ако, на пример, се воведат инструментот даночен одмор, кој ќе има за цел да постигне вработување на одреден процент или број на хендикепирани работници, можно е да се постигне апсурдна ситуација на вработување на непотребен број на работници, кои значително ќе ги зголемат трошоците на оваа даночна стимулација. Така на пример, фирмите, со цел да се квалификуваат за правото на даночен одмор, односно со цел да обезбедат право на редуција на даночната стапка, ќе настојуваат да го постигнат предвидениот број или процент на вработени лица по секоја цена, без да имаат конкретна потреба од тоа. Заради постигнување на поголема објективност во формирањето на новите работни места, подобро би било да се користат други стимулативни механизми, како што се, на пример, даночните кредити, или, пак, одредени ослободувања од персонален данок и придонеси со кои ќе се *избегне потребата од воведување на „квоти“ при вработувањето на инвалидизирани лица*. Истово може да се примени и во случај на промовирање на технолошки напредните инвестиции и истражувањето и развојот, каде што даночните кредити имаат уште поголема предност во однос на одморите. *Затоа, даночните кредити се многу поефикасни од гледна точка на „cost-benefit“ анализата и постигнувањето на одредени таргети на даночната политика*.

Како и секој друг инструмент, така и овој поседува извесни **негативности**. Кај даночните кредити, обврската за ослободување на данокот останува за секој квалификуван економски субјект, за разлика од забрзаната амортизација. Ова значи дека *даночниот кредит е поскапа опција*, доколку приоритет претставува убрзувањето на процесот на акумулацијата на капиталот. Следна инхерентна слабост на даночниот кредит е можноста за дисторзија во изборот на капиталните средства, преку креирање на наклонетост кон краткорочните средства, заради можноста на дополнително користење на правото на кредит во случај на замена. Имено, краткорочните средства побрзо се амортизираат, со што се скратува периодот на нивна замена, а со тоа се стекнува ново право на даночен кредит. Евидентирани се и други појави на малверзации, како на пример: *преценување на вредноста на основните средства или препродавање*, со што се постигнува и преценување на вредноста на даночниот кредит. На крај, за разлика од

⁶⁴ „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, стр. 46.

методот на забрзана амортизација, кај даночниот кредит е потребна задолжителна посебна евиденција на вредноста на секое капитално средство без предвидена можност за рангирање и кумулирање.

2.3.4. Даночни одбивки или дедукции (Tax allowances)

Даночните одбивки, заедно со даночните кредити, претставуваат едни од најпопуларните мерки на политиката на даночни стимулации кои имаат широка примена. *Под даночна одбивка (дедукција или изземање), во поширока смисла на зборот, се подразбира определен износ во чија висина се намалува расположливиот доход кој е предмет на оданочување.* За разлика од даночниот кредит, кој директно ја редуцира даночната обврска (или пресметаниот данок за плаќање), даночната одбивка го намалува доходот кој е предмет на оданочување, или поточно, ја **намалува даночната основа**. Во суштина, станува збор за речиси идентични мерки кои имаат различна форма на изразување на даночната поволност: едните во однос на даночната основа, другите во однос на пресметаниот данок.⁶⁵ Притоа, и кај двете мерки димензионирањето на даночната корист може да се искаже или како процент, или како апсолутен износ во однос на даночната основа или обврска.

Даночната одбивка (или изземање) може да се примени во повеќе различни варијанти, во зависност од целта за којашто се воведува. **Инвестиционите одбивки (investment allowances)** претставуваат вид инвестициона стимулација која обезбедува доста поволни и побрзи отпишувања на квалификуваните капитални трошоци. Слично како даночниот кредит и забрзаната амортизација, тие придонесуваат за редукција на просечната цена на капиталот на инвестиционите вложувања. Помалите трошоци на капиталот значат зголемување на дисконтираната сегашна вредност на инвестиционите приливи и поголема преференција за прифаќање на инвестицијата од страна на инвеститорите. Сличноста во карактеристиките со даночните кредити значи дека тие, речиси, ги делат истите поволности и ограничувања.

Иако различно се нарекуваат, сепак, **даночните одбивки (tax deductions or favourable deduction rules)** по однос на ефектот на даночната поволност, спаѓаат во категоријата на инвестиционите одбивки. *За даночна одбивка се смета намалувањето на даночната основа во висина на преземените капитални или друг вид на трошоци при пресметката на корпоративниот данок на доход.* Според тоа, даночната бенефиција се врзува со реализацијата на одредени трошоци, како што се капиталните издатоци. Затоа, се вели дека овие инструменти имаат претежно карактер на инвестициони стимулации, иако честопати се применуваат и во доменот на работните односи и работната сила. Интересно е да се спомне дека дури и **забрзаната амортизација** се смета за вид даночна одбивка, односно вид инвестициона одбивка, иако повеќе автори ја систематизираат како посебна даночна стимулација.

Во некои земји се применува еден екстреман облик на даночна одбивка, кој се нарекува **двојна или повеќекратна одбивка (double or multiple tax deduction)**. Ако вообичаените даночни одбивки ја намалуваат даночната основа за износот на квалификуваните капитални трошоци, тогаш двојната или повеќекратната овозможуваат редукција за најмалку двапати поголем износ од признатите трошоци, што, фактички, има ефект на примање на *своевиден финансиски грант доделен од страна на државата*. Ако, на пример, извесна фирма потроши 500.000 п.е. за инвестиции во човечки капитал (обука на нови вештини од доменот на новите технологии), на истата ќе ѝ се признае двојна одбивка од расположливиот профит (или од даночната основа) во висина од 1.000.000 п.е. При актуелна стапка на корпоративен данок на профит од 50%,

⁶⁵ Сличноста помеѓу даночниот кредит и даночната одбивка како инвестициони стимулации е толку голема што во дел од литературата се проучуваат како ист инструмент. Меѓутоа, оваа сличност се однесува за нивниот ефект како даночна бенефиција, но не и за начинот или формата на нејзиното изразување. На пример, ако корпоративниот данок изнесува 40%, инвестиционата одбивка во износ од 50% ќе даде ист ефект како и даночниот кредит од 20% на даночната стапка. Види: „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, стр. 46.

и даночна основа од 1.000.000 п.е., владата, всушност, ѝ овозможува на фирмата дополнителна бенефиција од 250.000 п.е. Можно е, притоа, износот на одбивката, наместо двојно од износот на признатите капитални трошоци, да биде во висина од 150%, 250% или дури 300% од нивниот фактички износ, што примарно зависи од дискреционото право на даночните власти.

Друга варијанта на даночна одбивка, која, исто така, спаѓа во категоријата на инвестиционите стимулации, е **одбивката за реинвестирање на профитот (reinvestment allowances)**. Овие инструменти можат да се реализираат на два начина: 1. со редуција на даночната обврска на корпорацијата преку одбивка или намалување на профитот за оданочување во висина на реинвестираниот износ на профит; и 2. со одобрување на рефундација на платениот корпоративен данок во висина на износот на реинвестираниот профит.⁶⁶ Оваа даночна стимулација, која е дизајнирана со цел да се спречи репатријацијата на профитот во матичната земја, и покрај критиката упатена од страна на меѓународната јавност, сè уште масовно се употребува во источно-азиските земји, т.н. „азиски тигри“. Критичното мислење се однесува на неколку сегменти: прво, самите меѓународни даночни правила претставуваат вграден механизам за стимулација на реинвестирањето, односно задржувањето на профитот во земјите резиденти, преку општоприфатливата меѓународна практика за примена на систем на задржани даноци; второ, фирмите во меѓународното окружување, после реализацијата на иницијалната одлука за инвестирање, донесуваат одлуки за понатамошно реинвестирање на дел од остварениот профит врз основа на реалните деловни потреби и расположливоста на рентабилни инвестициони проекти; и трето, во услови на веќе применети ефикасни инструменти, кои имаат докажано позитивно влијание врз процесот на инвестиционото одлучување, како што се даночните кредити, забрзаната амортизација и инвестиционите изземања, воопшто нема реална потреба за одвоено третирање на реинвестираниот профит.

Даночните одбивки наоѓаат специфична примена и во областа на работните односи. Така на пример, тие попримаат облик на лични даночни одбивки (ослободувања) доколку имаат за цел да ја редуцираат даночната изложеност на одредени категории даночни обврзници по основ на персоналниот данок на доход и социјалните придонеси. *Всушност, под поимот лична даночна одбивка се подразбира ниво или плафон на износ на личен доход до кој даночниот обврзник е ослободен од плаќање на персонален данок на доход.* Или, интерпретирано во инверзна смисла, тоа е износ на доход за кој, доколку даночниот обврзник го натфрли преку личните примања, плаќа данок според одредена даночна стапка на разликата од личните примања и износот на даночната одбивка. Овде, за разлика од инвестиционите одбивки, даночната бенефиција зависи од висината на граничните износи или плафони кои се утврдуваат за секоја категорија на личен доход.

2.3.5. Забрзана амортизација (Accelerated depreciation or Depreciation allowances)

Генерално, под поимот забрзана амортизација (или депрецијација), како вид на даночна стимулација, се подразбира употреба на методи за отпишување на вредноста на основните средства за даночни цели, со динамика или стапка поголема од стапката на економската реална амортизација. Дозволеното користење на забрзаната амортизација, всушност, нуди извесни даночни бенефиции на економските субјекти, во смисла на помалку платен данок во почетните периоди на инвестиционите проекти. Кога се зборува за забрзаната амортизација, во суштина се мисли на два битни елементи: едниот е користењето на одреден тип на амортизација на средствата, така што, според пошироката литература, тоа е најчесто методот на амортизација со опаѓачка стапка (declining balance method of depreciation), и вториот елемент се однесува на ефектот од примената на забрзаната амортизација, а тоа е побрзото отпишување на

⁶⁶ „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, стр. 52.

капиталните трошоци, во споредба со другите вообичаени шеми на амортизација. Последниот елемент ѝ дава на забрзаната амортизација карактеристика на селективен инструмент, иако во практиката честопати се дава можност за индивидуален избор на методот на амортизација од страна на инвеститорите.

За сите земји кои применуваат *развиен систем на даноци на доход, третманот на амортизацијата на компонентите на физичкиот капитал претставува фактор од особено значење во определувањето на расположливиот доход за оданочување*. Всушност, од големината на стапката на амортизација зависи висината на економскиот профит (чистиот профит после оданочување), како мерка на богатството на даночниот обврзник. Во оние земји каде системите на амортизација се доста рестриктивни (што значи дека стапките со кои се отпишуваат средствата се мали), ефективната корпоративна даночна стапка на профитот на инвеститорите може значително да биде зголемена и да се претвори во кочница на тековите на странскиот капитал. *Најосновно, вредноста на оваа даночна стимулација во процесот на промовирање на инвестиционите активности зависи најдиректно од вредноста (или поточно, дисконтираната нето-сегашна вредност) на амортизационите отписи на основните средства, кои се признаваат како одбитна стапка при пресметката на корпоративниот данок*. Сегашната вредност, пак, на амортизационите отписи е во корелација со повеќе фактори: амортизационата основа, методот на амортизација, периодот на амортизација, можноста за префрлање на загубите, сегашната и очекуваната стапка на инфлација и слично.⁶⁷

Според општоприфатените меѓународни сметководствени стандарди, кои најчесто се имплементирани и во националните сметководствени законодавства, **амортизационата основа** се одредува според *набавната вредност на основните средства*. Покрај набавната вредност, се признаваат и дополнителните зависни трошоци направени за набавката на основното средство, како и трошоците за подготовка пред пуштање во употреба. Начинот на пресметка на амортизационата основа според набавната вредност, односно според историските трошоци, може да даде нереална слика за висината на реалните отписи во услови на изразени *инфлациони движења на општото ниво на цените*. Затоа, во такви случаи, системите на амортизација мора да вклучат механизми за приспособување на вредноста на средствата со стапката на инфлација (методи за индексација или ревалоризација на основните средства).

Еден од најбитните фактори од кои зависи големината на амортизациониот отпис (или стапката на амортизација) е **должината на периодот на амортизација**. Под период на амортизација (recovery period), се подразбира периодот изразен во број на години, според кој вредноста на средството што е предмет на амортизација се отпишува, според постоечкиот систем на амортизација. Помеѓу овој фактор и вредноста на амортизациониот отпис има *обратно-пропорционална зависност*: колку што е помал периодот на амортизација, толку е поголем отписот на средствата, односно стапката на амортизација. Во принцип, периодот на амортизација би требало да го рефлектира просечниот продуктивен живот на средството или на групата на средства во кои припаѓа.⁶⁸ Процедурата за одредување на периодот на амортизација на средствата се одвива во повеќе стапки. Најпрвин, за секое средство се врши проценка на неговиот продуктивен животен век. Понатаму, се врши негова систематизација во соодветниот релевантен ранг (на пример, ранговите се поделени според просечниот продуктивен живот на средствата: до 5 години; од 5-10 години; од 10-15 години; од 15-20 години, итн.). И на крај, на средството му се доделува периодот на амортизација од рангот на којшто припаѓа (ако, на пример, е сместено во рангот со просечен продуктивен живот од 5-10 години, за кој е предвидено период на амортизација од 7 години, тогаш и средството ќе се отпишува за истиот период). Во основа, колку е помал бројот на ранговите, толку системот на амортизација е *поедноставен и поефтин*, но од друга страна, толку е

⁶⁷ „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003, стр. 48-49.

⁶⁸ Пионери во класификацијата на основните средства според нивниот просечен продуктивен живот се Хултен и Вајков (Hulten and Wyckoff, 1981), кои како детерминанти во категоризацијата ги земаат екстензијата на просечниот животен век и стапката на економската амортизација.

поголем и степенот на несовпаѓање со вистинската економска амортизација. Поради ова, меѓународните правила им препорачуваат на недоволно развиените мали земји да имплементираат систем кој содржи не повеќе од 5-6 рангови. Притоа, вообичаено е како средства со најдолг период да се рангираат зградите, за кои се препорачува и примена на пропорционалниот метод на амортизација. За разлика од нив, средствата како што се комерцијалните автомобили, камионите, мебелот и компјутерите, го сочинуваат другиот екстрем со најмал период на амортизација.

Централното место во оваа анализа го има токму факторот **метод на амортизација**. Економската наука, генерално, разликува три основни методи на амортизација на основните средства, и тоа: пропорционалниот метод на амортизација (straight-line method), методот на растечка амортизација (inclining-balance method) и методот на забрзана или опаѓачка амортизација (declining-balance method). Од трите основни методологии на пресметка на амортизацијата на основните средства, организацијата на ОЕЦД ги препорачува само пропорционалниот и методот на опаѓачка амортизација. Според првиот, годишниот отпис на име амортизација се добива со делење на историската набавна вредност на средството H со периодот или годините на амортизација L , односно H / L . Ако набавната вредност на едно средство изнесува 10.000 долари, а периодот на амортизација е 10 години, тогаш годишната амортизација изнесува 1.000 долари пропорционално за сите 10 години. Според вториот метод, годишниот отпис се добива со делење на неамортизираната, или поточно неотпишаната вредност на основното средство UD со периодот на амортизација L , или UD / L . Ако се надоврземе на примерот, според овој метод, годишната амортизација во првата година ќе биде 1.000 (10.000/10), во втората 900 (9.000/10), во третата 810 (8.100/10), во четвртата 729 (7.290/10), итн. *Аналитичката вредност на ваквиот метод на амортизација се состои во тоа што тој обезбедува поголеми износи на отписи на основните средства во почетните години од инвестиционите вложувања, што директно влијае врз намалувањето на даночната основа во истиот период.* Меѓутоа, и покрај оваа предност на методот (којашто се нарекува изворно front-end loaded effect), како што може да се види од примерот, геометриската низа на годишни амортизации не обезбедува задоволителна динамика на отпис на средствата. Имено, методата на опаѓачки отписи по стандардна 100% динамика, што е идентично со претходниот пример, обезбедува помала даночна бенефиција во однос на пропорционалниот метод, доколку се работи за еднаков период на амортизација. Затоа, доколку земјите утврдат дека овој тип на амортизација не кореспондира со економската амортизација, или пак, доколку за одредени средства е потребен привилегиран третман, тогаш, освен стандардниот 100% отпис, може да применат 150% или 200% отпис по опаѓачката метода (200% or double declining balance). Ако се примени 200% отпис по методот на забрзана амортизација на претходниот пример, годишните отписи би се добиле по изразот $(UD / L) \cdot 2$ и би изнесувале соодветно 2.000 за првата, 1.800 за втората, 1.620 за третата, 1.458 за четвртата година, итн. *Ова значи дека овој метод нуди можност за воведување на повисоки степени или скали на амортизација (depreciation scalars) што води кон постигнување на побрзи ефективни стапки на амортизација во однос на нормалната економска амортизација.*

Табела бр. 4

Илустрација на системот на пропорционална и забрзана амортизација со алтернативни можности за пренос на загубата

Година	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Вк.
Инвестиција од 100 парични единици											
Приходи	0	10	15	25	30	35	40	45	50	50	
Плати	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Иницијални трошоци	10	5	0	0	0	0	0	0	0	0	
Нето-приход или профит	-15	0	10	20	25	30	35	40	45	45	
Случај А-Економска амортизација (мандаторна по пропорционален метод) со 3-годишна можност за пренос на загубите											
Економска амортизација	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100

Профит	-25	-10	0	10	15	20	25	30	35	35	
3 години пред загубата	0	0	0	25	10	0	0	0	0	0	
2 години пред загубата	0	0	25	10	0	0	0	0	0	0	
1 година пред загубата	0	25	10	0	0	0	0	0	0	0	
Година на загубата	0	0	0	10	10	0	0	0	0	0	
Профит за оданочување	0	0	0	0	5	20	25	30	35	35	
Корпорат. данок 30%	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	6,0	7,5	9,0	10,5	10,5	<u>45</u>
Сег. вред. на данокот	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	4,5	5,3	6,1	6,8	6,4	<u>30,3</u>
Случај Б-Забрзана амортизација (мандаторна по опаѓачки метод) со 3-годишна можност за пренос на загубите											
Забрзана амортизација	50	25	12,5	6,3	3,1	1,6	0,8	0,4	0,2	0,1	99,9
Профит	-65	-25	-2,5	13,8	21,9	28,4	34,2	39,6	44,8	44,9	
3 години пред загубата	0	0	0	65	25	2,5	0	0	0	0	
2 години пред загубата	0	0	65	25	2,5	0	0	0	0	0	
1 година пред загубата	0	65	25	2,5	0	0	0	0	0	0	
Година на загубата	0	0	0	13,8	21,9	2,5	0	0	0	0	
Профит за оданочување	0	0	0	0,0	0,0	25,9	34,2	39,6	44,8	44,9	
Корпорат. данок 30%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8	10,3	11,9	13,4	13,5	56,8
Сег. вред. на данокот	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	7,3	8,0	8,7	8,3	38,1
Случај В-Забрзана амортизација (мандаторна по опаѓачки метод) со 7-годишна можност за пренос на загубите											
Забрзана амортизација	50	25	12,5	6,3	3,1	1,6	0,8	0,4	0,2	0,1	99,9
Профит	-65	-25	-2,5	13,8	21,9	28,4	34,2	39,6	44,8	44,9	
7 години пред загубата	0	0	0	0	0	0	0,0	0	0	0	
6 години пред загубата	0	0	0	0	0	0	0,9	0	0	0	
5 години пред загубата	0	0	0	0	0	29,4	25,0	0	0	0	
4 години пред загубата	0	0	0	0	51,3	25,0	2,5	0	0	0	
3 години пред загубата	0	0	0	65	25	2,5	0	0	0	0	
2 години пред загубата	0	0	65	25	2,5	0	0	0	0	0	
1 година пред загубата	0	65	25	2,5	0	0	0	0	0	0	
Година на загубата	0	0	0	13,8	21,9	28,4	28,4	0	0	0	
Профит за оданочување	0	0	0	0,0	0,0	0,0	5,8	39,6	44,8	44,9	
Корпорат. данок 30%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	11,9	13,4	13,5	40,5
Сег. вред. на данокот	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	8,0	8,7	8,3	26,2

Примерот претпоставува дисконтна стапка од 5%.

Извор: „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003.

Во табелата бр. 4 се дадени примери од кои може илустративно да се види **поврзаноста помеѓу забрзаната амортизација на капиталните трошоци и можноста за пренос на загубите**. Во примерот се претпоставува вложување на еднократен износ на средства во износ од 100 парични единици (иницијални инвестиции во висина од 100 п.е.) кои се амортизираат, во првото сценарио, со пропорционална годишна стапка од 10% во текот на предвидените 10 години. Според примерот, фирмата започнува да остварува профит од 2-та година, профитот станува предмет на оданочување во 5-тата година и се плаќа вкупен данок во износ од 45 п.е., кои имаат сегашна вредност од 30,3 п.е., ако се дисконтираат со дисконтна стапка од 5%. Во сценариото Б, се применува забрзана амортизација на основните средства, комбинирано со можноста за пренос на загубите во износ од 3 години. Комбинацијата на овие две мерки произведува состојба која е неповолна за самата фирма и на тој начин ги редуцира поволностите што ги носи системот на забрзаната амортизација. Имено, на крајот од 10-тата година, фирмата плаќа данок во вкупен износ од 56,8 п.е., кои имаат сегашна вредност од 38,1 п.е., што значи дека дошло до зголемување на даночниот товар на фирмата за цели 25%. Во третото сценарио В се применуваат многу полиберални правила за пренос на загубите, и тоа во период од 7 години. Овие промени значително го редуцираат даночниот товар, така што вкупниот платен данок изнесува 40,5 п.е., а сегашната вредност изнесува 26,2 п.е. Овие примери јасно укажуваат на важноста на интеракциите помеѓу мерките на даночната политика, како и на потребата од внимателност при нивното

дизајнирање. Конкретно, ефикасноста од имплементацијата на системите на забрзана амортизација може да биде доведена во прашање доколку во исто време се применуваат други рестриктивни мерки на даночниот систем, како што се, на пример, строгите правила за пренос на загубите. Според меѓународните правила, се препорачува доделување на можност за пренос на загубите во временски интервал од 5-7 години. Инаку, во Германија, Шведска и Велка Британија тоа е неограничено, а во САД е дозволено до максимум 20 години.⁶⁹

Забрзаната амортизација нуди повеќе **предности** како вид даночна стимулација. Најпрвин, таа претставува многу *поевтина алтернатива* за домашните земји, кога станува збор за промоција на инвестиционите активности. Всушност, во споредба со даночниот одмор и даночниот кредит, каде што се врши целосно ослободување од плаќање на данок, кај забрзаната амортизација, обврската за плаќање останува, само се овозможува *привилегиран тајминг* на фирмите за подмирување на истата. Според тоа, трошокот на оваа мерка, во смисла на изгубени приходи, е доста помал во однос на трошокот на даночните одмори и даночните кредити. Понатаму, за разлика од другите инструменти, како што се даночните кредити, забрзаната амортизација и неговите методи, немаат *потреба од држење на посебни одделни сметки заради пресметка и увид во неотпишаната вредност (остатокот на вредноста) на основните средства*. Другите системи за амортизација им наметнуваат обврска на даночните обврзници да водат посебни сметки за секое набавено основно средство, што генерира високи трошоци за администрирање, но и одзема дополнително време. Со самиот систем на опаѓачка амортизација, како што веќе спомнавме, средствата се групирани во помал број на групи за кои постои единствен период на амортизација. Покрај оваа предност, системот на опаѓачка амортизација обезбедува и можност за влечење или префрлување на неамортизираната вредност на основните средства (pooling features). Со оваа погодност, неотпишаната набавна вредност на секое средство се додава на неотпишаната вкупна вредност на категоријата на средства на која ѝ припаѓа, со што се елиминира потребата за одделна евиденција. Ваквата *вградена едноставност* во системот на опаѓачката амортизација обезбедува и *подобра ефикасност* во пресметката на капиталните добивки, капиталните загуби и остатокот на вредноста. Ако се резимира, овој вид на даночна стимулација обезбедува доста *ефективен, ефикасен и евтин начин на амортизација на капиталните трошоци*, со стапка која е поголема или побрза од онаа на економската амортизација.

Дури и кога се зборува за **ограничувањата** на овој инструмент, мора да се внесе една релативна димензија во согледувањата, затоа што самиот систем поседува одредени решенија кои ја релативизираат нивната негативна вредност.

Веќе нагласивме дека еден од недостатоците е тоа што *големината на потенцијалната бенефиција е во директна корелација со можностите за покривање и префрлување на загубите*. Ако се има предвид ризикот од преценување на ефектот што го нуди инструментот поради овие причини, креаторите на политиката мораат секогаш да вршат координирација со користење на полиберални правила за пренос на загубите.

Методот на забрзана амортизација честопати е критикуван поради *ризикот од дисторзија во инвестиционото одлучување*, поради можноста за користење на различни коефициенти или скали (scalars) кои имаат својство да ја зголемат или намалат ефективната стапка на амортизација кај основните средства. Затоа, употребата на овие коефициенти мора да биде определена, така што нема да предизвикаат преференции на употреба на одредени средства во однос на други. *За да се постигне таа цел, потребно е да се запази константен релативниот сооднос на сегашните вредности на амортизационите отписи кај различните категории средства*. Така на пример, ако средството А има продуктивен живот од 5 години и му се додели 200% отпис на вредноста (или скала, односно коефициент 2), заради усогласување со неговата економска амортизација, неговата ефективна стапка на амортизација би изнесувала $aA=2*(1/L)=20\%$. Ако, пак, средството В има продуктивен живот од 10 години со отпис од

⁶⁹ „Tax incentives and tax design considerations“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003, стр. 49.

150% (коефициент 1,5), ефективната стапка би била $aB=1,5*(1/L)=15\%$. Ако властите одлучат да се доделат дополнителни коефициенти кои би ја убрзале, односно зголемиле ефективната стапка на амортизација, тогаш таквата операција треба да биде направена на начин што ќе го задржи односот на сегашната вредност на отписите помеѓу двете средства константен, со цел да не се предизвикаат дисторзии во одлучувањето. Така, ако со општиот израз $a_j/(R+a_j)$ се означува општата сегашна вредност на амортизационите отписи, каде R е дисконтната стапка и a_j е ефективната стапка на амортизација, тогаш изразот $aA/(R+aA)$ е сегашната вредност на средството A , а изразот $aB/(R+aB)$ сегашната вредност на средството B . Ако се зголеми ефективната стапка на амортизација на средството A за вредност или процент sA , тогаш новата ефективна стапка на амортизација би била соодветно $aA=sA*aA$. Во овој случај, за да се обезбеди неутралност во одлучувањето, мора соодветно пропорционално да се зголеми и ефективната стапка на амортизација на средството B . Имено, новата ефективна стапка на ова средство aB ќе се зголеми за стапка sB , со која би се одржувал константен односот помеѓу вредностите на амортизационите отписи на двете средства, односно би се задоволил условот $(aA/(R+aA))/(aB/(R+aB))=c(\text{konstanta})$. Со оваа техника на утврдување на коефициентите за амортизација се елиминира можноста за дисторзија и се обезбедува задоволителен степен на неутралност.

2.4. Даночни мерки во вид на вградени системски решенија

Мерките од оваа група, кои не претставуваат класични даночни стимулации, се дизајнирани како вградени системски решенија на даночниот систем. Како посебни облици на даночни мерки, во оваа група можат да се вбројат: даночното одложување и можноста за пренос на загубите и трошоците.

2.4.1. Даночно одложување (tax deferrals)

Генерално, под даночно одложување се подразбира можноста за одложување на плаќањето на данокот (или даночната обврска) на неопределено време во иднината. Поради дејството на временската вредност на парите, сегашната вредност на платениот данок во некое претпоставено идно време, секогаш ќе биде помала од сегашната вредност на платениот данок во тековниот период. Затоа, секој рационален даночен обврзник преферира да го одложи плаќањето на данокот во иднината, поради што даночното одложување претставува вид поволна даночна бенефиција.

Даночната практика познава повеќе облици на даночно одложување. Така, на *корпорациите* може да им биде дозволено одложување на плаќањето на данокот на добивка сè до моментот на распределба на профитот во вид на дивиденди. Ваквиот тип на даночно одложување може да се сретне и под називот ослободување од данок на нераспределена добивка. Понатаму, доста често се употребува и одложувањето на даночната обврска по основ на *данокот на капитална добивка*. На пример, во меѓународната практика е прифатен принципот за оданочување на капиталната добивка во моментот на нејзината реализација. Тоа значи дека капиталната добивка ќе биде предмет на оданочување само доколку се случи продажба на хартиите од вредност и притоа се реализира позитивна разлика помеѓу продажната и набавната вредност. Освен во областа на корпоративното оданочување, даночните одложувања се познати и во областа на *персоналните даноци*, каде што на определени обврзници – индивидуални лица им се дозволува тековно заработениот доход да го *декларираат за оданочување подоцна, во иднината*. Всушност, некои од развиените земји предвидуваат намалување на приходот за оданочување во висина на износот на придонесите, доколку штедат во приватните пензиски шеми. И тука е позната практиката за одложување на оданочувањето на приходите од камати, дивиденди и капитални добивки на индивидуалните лица, сè до моментот на реализација на трансферот на паричните средства, односно сè до моментот на повлекување на средствата од капиталните сметки на поединците (point of withdrawal from retirement saving plans). Во принцип, поентата на сите овие примери се состои во поместување на плаќањето на данокот во иднината.

2.4.2. Можност за пренесување на загубата (loss relief или loss-carry forward)

Ова вградено системско решение на даночниот систем може да се сретне под изворните имиња во англо-саксонската терминологија (loss relief или loss-carry forward). Суштината на оваа мерка се состои од можноста што ја предвидуваат даночните власти во рамки на даночниот систем, со која, всушност, се дозволува реализираната загуба од тековниот период да се пренесе, односно декларира во некој друг период. Инаку, практиката во даночната регулатива разликува капитални и оперативни загуби.

Капиталната загуба настанува кога продажната или реализационата цена на хартиите од вредност е помала од нивната набавна вредност. Според одделните законодавства, капиталните загуби најчесто можат да се пребијат на товар на тековната даночна основа (или тековниот регуларен профит), но, честопати тоа е забрането, така што се овозможува нивно пребивање единствено на сметка на капиталните добивки. Тие можат да се пренесат во некој период од иднината, а евидентирани се и посебни случаи на нивно ретроактивно пренесување. **Оперативните загуби**, пак, се резултат на редовното оперативно работење на компаниите, и тие се манифестираат како состојба кога вкупните редовни расходи, кои се декларираат за даночни цели, всушност, се поголеми од вкупните редовни приходи. При утврдувањето на даночната основа, општо прифатена практика е примената на принципот на временското совпаѓање на остварените приходи и остварените расходи. Со ова правило, кое со други зборови се нарекува и *принцип на временска реализација на приходите и расходите*, всушност, се овозможува од вкупниот износ на остварени приходи во тековниот период, да се одземат или одбијат реализираните расходи (или трошоци) во истиот тековен период. Доколку при утврдувањето на тековната даночна основа се реализира загуба, честопати се предвидуваат решенија оваа загуба да се пренесе напред, односно да се искаже во идниот период, а во некои случаи и ретроактивно, односно назад. Притоа е карактеристично што, за разлика од капиталните загуби, кај оперативните загуби пребивањето секогаш се врши на сметка на идните оперативни добивки (или поточно, добивките од редовното работење). Од исклучително значење за ефикасно имплементирање на ова системско решение претставува **временското врзување на даночната мерка**. Може да се каже дека определени позитивни ефекти се добиваат само доколку пренесувањето на загубата е јасно и прецизно дефинирано во строго определен временски период. Најчесто се препорачува временскиот интервал на важење на мерката да биде помеѓу 3 и 7 години, иако постојат земји кои воопшто не предвидуваат можност за пренос на загубите, но и земји каде таквата поволност е неограничена.

Како модалитет на можноста за пренесување на загубите се јавува и **можноста за пренесување на трошоците**. Се работи за примена на временски разграничувања на трошоците заради постигнување на одредени даночни цели. Со овие инструменти, во пресметката на даночната основа се дозволува пренос на реализираните трошоци од сегашноста во иднината. На овој начин се постигнува *преценување на тековната даночната основа* и *потценување на даночната основа* во идниот период. Ако се работи за проекти кои имаат висок износ на иницијални инвестиции, ваквата поволност е добредојдена, бидејќи генерира бенефиција која се состои од плаќање на помал износ на данок во периодот со големи приливи на приходи, пред сè поради трансферот на трошоците од иницијалниот во идниот временски период. Затоа се вели дека со временското разграничување на трошоците, се постигнува и временско разграничување на даночната обврска, односно на платениот данок.

Можноста за пренесување на загубите претставува една од најповолните даночни мерки, кога се работи за создавање на поволна инвестициона клима, и покрај тоа што не претставува класична даночна стимулација. На големите меѓународни инвеститори им требаат повеќе години до моментот на реализација на првичниот профит, затоа што проектите во кои се инволвирани, се состојат од огромни суми на почетни вложувања. Токму поради тоа, таа претставува фактор од непроценливо значење за мултинационалните компании во процесот на планирање на даночните обврски.

2.5. Други поволности

Станува збор за група во која се опфатени останатите специфични даночни поволности, како што се преференцијалните даночни зони. Тука ќе биде разгледана и поделбата на даночните мерки според опсегот или широчината на дејството, според која тие можат да се разликуваат на општи или селективни (таргетни) даночни стимулации. На крајот е даден краток осврт и врз трендот на намалување на стапките на задржаните даноци, кои, како што е познато, претставуваат техника или начин за наплата на даночните обврски.

2.5.1. Преференцијални даночни зони (preferential tax zones)

Преференцијалните даночни зони претставуваат специфични инструменти кои се јавуваат во повеќе форми и служат за повеќе различни цели, но најмногу за привлекување на странски инвеститори. Тие можат да се сретнат под многу различни имиња: меѓународни трговски зони, слободни царински зони, слободни економски зони, зони за слободна трговија, зони за производство наменето за извоз и слично. Во светот постојат повеќе од 800 вакви зони, распространети во повеќе од 100 земји, кои вработуваат над 5 милиони работници, партиципирајќи во речиси сите аспекти на светската трговија.⁷⁰ Заедничка карактеристика на преференцијалните даночни зони, без разлика на формата или изразот под кои се јавуваат, е нивната **географска определеност**. *Всушност, тоа се географски одредени места – зони во коишто квалификуваните компании (компаниите кои работат внатре во зоната) добиваат разни царински и даночни олеснувања и бенефиции*. Компаниите во зоната имаат преференцијален, односно привилегиран статус во однос на оние надвор од зоната, затоа што фискалните поволности важат само на географски лимитираните парцели, кои честопати се и јасно одвоени, односно оградени.

Најосновно се разликуваат два вида на преференцијални даночни зони, а тоа се: *слободните царински зони (duty free zones) и специјалните економски зони (special economic zones)*. Практично, доста тешко е да се изврши чиста и јасна дистинкција помеѓу двата основни вида на зони, затоа што, честопати, една иста локација се среќава и во улога на царинска и на даночна зона, така што доаѓа до испреплетување на основните карактеристики. *Сепак, царинските зони најчесто обезбедуваат ослободување од царинските давачки и индиректните даноци на потрошувачката (ДДВ) при увозот и извозот на транзитните стоки, додека специјалните економски зони нудат ослободување од или намалување на даноците на доход (корпоративниот данок) во рамки на преференцијалните даночни зони*.

Слободни царински зони

Слободните царински зони треба да се разликуваат од терминалите или царинските зони на државите. Иако и двата поима се поистоветуваат со одредена географска територија, слободните царински зони не се сметаат како простор за извршување на царинските потреби на државата, како што е тоа случај со царинските терминали, туку се сметаат како зона која е на територија на друга земја. Така, внесувањето на стоките од некоја странска земја во зоната не се смета како увоз во земјата на чија територија се наоѓа зоната, туку како увоз се третира влезот на стоките од зоната на територијата на земјата-домаќин. И обратно, како извоз не се смета изнесувањето на стоките од зоната во некоја странска земја, туку влезот на стоките од земјата-домаќин во просторот на зоната. Според активностите кои се извршуваат во рамки на слободните царински зони, тие можат да се поделат на: *слободни трговски зони (free trade zones) и слободни производни зони (manufacturing or processing free zones)*.

Слободни трговски зони. *Слободните трговски зони се наменети претежно за олеснување на меѓународната трговија и транзитот на стоки*. Станува збор за

⁷⁰ „Preferential tax zones“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003, стр. 59.

специјално оградени места или простори каде стоките кои се предмет на специјален царински надзор, слободно се претоваруваат, класифицираат, препакуваат, декларираат пред да бидат повторно транспортирани во некоја странска земја. Тие се едни од најстарите стимулативни трговски мерки кои датираат уште од античко време.⁷¹ Стоките кои влегуваат во слободните трговски зони од странски земји, а се наменети за извоз кон други странски земји, се ослободени од царини и ДДВ, додека стоките кои ќе влезат во домашната земја од зоната, подлежат на вообичаениот царински и даночен третман.⁷² Во случај стоките од трговската зона во целост да се предмет на меѓународна размена, тогаш се применуваат повластени царински и даночни административни процедури, но со засилен царински надзор, за да се спречи евентуалниот проток на стоките на домашниот пазар. Можат да се сретнат во повеќе варијанти, како *дистрибутивни центри* или како *регионални аеродромски центри (hubs)*. Дистрибутивните центри најчесто зафаќаат помала површина и служат како бесцарински магацини (стоваришта) на поголемите производители, од каде се врши дистрибуција на стоките на меѓународните или регионалните пазари. Во рамки на големите интернационални аеродроми, можат да бидат изградени слободни трговски зони, како регионални транзитни центри на големите карго аеро-превозници. Слободните трговски зони нудат неколку поволности, и тоа: едноставна администрација, зголемена ликвидност за субјектите (поради ослободувањето од царинските и даночните обврски на стоките кои се предмет на трговија, но и на користената опрема во зоната), и можност за дополнителни олеснувања, како што се даночните одмори и забрзаната амортизација.

Слободни производни зони. Кога ќе се спомне изразот „слободна производна зона“, најчесто се мисли на „зона за производство наменето за извоз“ (export-processing zone). Некои автори ја дефинираат последнава како *административно и географски дефинирана ареа или простор, која ужива специјален статус и во која е дозволен увоз на опрема и други материјали за производство наменето за извоз*.⁷³ Увезените основни и обртни средства во производната зона се ослободени од царини и ДДВ, со цел да се користат за склопување и производство на стоки кои понатаму ќе бидат предмет на извоз. Поради потребата од поголем простор за производниот процес, производните зони се обично поголеми од трговските зони.⁷⁴ Инаку, преминот од трговските кон производните зони претставува релативно нов феномен кој датира од 1960 година, кога е основана „Shannon Free Zone“ во Ирска, како прва слободна производна зона.⁷⁵

Слично како и кај трговските зони, така и во овој случај, поволностите за субјектите инволвирани во зоната се однесуваат на остварување на права на ослободување од царински давачки и ДДВ, со таа разлика што тие имаат далеку поголема вредност за производителите, со оглед на поголемиот обрт на опремата и материјалите во мануфактурниот процес. Производните зони можат да бидат окупирани од повеќе производители или да бидат дадени на индивидуален производител (bonded factory).

Во повеќе земји е воспоставена *нормална практика која налага обврска за целосен извоз на вкупно произведените стоки*. Според тоа, строго се забранува продажба на домашниот пазар. Други, пак, земји, дозволуваат полиберални правила кои се состојат од доделување на дозвола за реализација на мал дел од производите во домашната земја, но само доколку се оствари извоз на поголем дел од вкупното

⁷¹ Така на пример, пристаништето во Картагена служело како слободна трговска зона. Понатаму, италијанските пристанишни градови Џенова и Венеција биле познати медитерански слободни трговски зони од 14. век, додека Гибралтар прераснува во слободна зона уште од 1704 година.

⁷² Вообичаениот царински и даночен третман, во основа, се раководи според *принципот на оданочување на домашната потрошувачка*. Според него, царините и ДДВ се наплатуваат при увозот на стоките во домашната земја, додека извозот не е предмет на царинење и оданочување.

⁷³ Пошироко види: „Basile and Germides“, стр. 20.

⁷⁴ На пример, најголемите дистрибутивни центри зафаќаат простор од 200 хектари, додека најголемата производна зона кој се наоѓа во областа Шензен (Shenzhen), Кина, покрива површина од 3 км².

⁷⁵ „Preferential tax zones“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003, стр. 60.

производство во странство. Начинот на кој земјите го регулираат пуштањето на стоки во домашниот промет претставува нивно дискреционо право.⁷⁶ Трети, пак, воопшто не пропишуваат никакви ограничувања за увоз на стоки од производните зони, туку едноставно, ги третираат како редовен увоз. Како специфичен пример треба да се издвои практиката во САД, на чија територија постојат производни зони кои можат да се наречат и како „увозни производни зони“ (import processing zones). Тие треба да се разликуваат од стандардните производни зони по тоа што претежно се користат за производство на стоки наменети за домашниот пазар *од увезени компоненти и материјали*. Логиката на овие зони се состои во можноста производителите да ги редуцираат царинските давачки на производите кои се увезуваат во САД. Имено, поради фактот што царините на увезените финални производи во САД обично се пониски од царините на увезените репроматеријали, основањето на производни погони во овие зони овозможува да се одбегнат високите царински давачки на репроматеријалите, а финалното производство да се пласира на домашниот пазар по пониски царински стапки. Освен оваа поволност, увозните зони овозможуваат одложување на плаќањето на царините, сè до моментот на реализација на производите на територијата на домашната земја.

Извозните производни зони, како што спомнавме, се карактеризираат по тоа што економските субјекти во преференцијалната зона се ослободени од плаќање на царини и други индиректни даноци (данок на промет или ДДВ). Но, во некои земји, во рамки на зоната, покрај ослободувањата од царини и ДДВ, се применува и ослободување од плаќање на корпоративниот данок на добивка. Некои одат уште подалеку, така што покрај овие привилегии, одобруваат и користење на даночни одмори. Во многу зони во светот се користат и нефискални стимулативни мерки, како што се субвенционирањето на инфраструктурата, ниски комуналии, ниски ренти, субвенционирање на трошоците (енергенсите и електричната струја) и слично. Меѓутоа, таквите бенефиции можат да ги нарушат правилата за фер игра и лојална конкуренција, поради што не се препорачуваат од страна меѓународните трговски организации.

Економска оправданост. Честопати се поставува прашањето за економската оправданост за слободните царински зони. Прашањето за оправданоста на царинските зони произлегува од фактот што за разлика од другите „нормални“ даночни стимулации, овие се пропратени со високи „реални“ трошоци. Ако кај другите мерки трошоците се изразуваат во смисла на изгубени потенцијални приходи, кај преференцијалните даночни зони се јавуваат вистински трошења, во смисла на буџетски издатоци. За да се оспособи една зона за употреба, потребно е да се додели земја, да се изгради потребната патна и електрична инфраструктура, да се овозможи нејзино поврзување, итн., за што, се разбира, се потребни големи финансиски средства.⁷⁷ Затоа, со цел да се рационализираат дел од трошоците, властите често им дозволуваат на инвеститорите да партиципираат во градбата на зоните, одобрувајќи им компензација на направените трошоци од наплатата на рентите или нудејќи им дополнителни даночни олеснувања.

Во однос на економската оправданост на царинските зони, а особено на слободните трговски зони, постои извесна *предност* во споредба со останатите преференцијални зони, затоа што тие речиси редовно *генерираат инкрементални инвестиции*. Тешко може да се замисли дека некоја компанија ќе отвори дистрибутивен центар, произведен погон, или, пак, на аеродромите ќе егзистираат воздухопловни карго-центри без да бидат понудени царински и даночни олеснувања. Иако реалните трошоци за оспособување на зоните не се за потценување, сепак, изгубените потенцијални приходи во случајот со царинските зони е минимален. Тоа е така бидејќи голем дел од направените трошоци се враќаат преку наплатата на закупнините и рентите од запоседнатите компании. Единствено под удар на економската критика се наоѓаат

⁷⁶ На пример, Малезија пропишува целосна забрана на увоз, Куба дозволува увоз во износ од 25% од вкупното производство, додека на Фиџи се бара минимален извоз во висина од 80% од вкупното производство. Види: „Preferential tax zones“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003.

⁷⁷ Според некои истражувања, трошоците за оспособување на зоните понекогаш достигнуваат до 50 милиони долари по квадратен километар.

дополнителните даночни поволности кои се нудат во склоп на слободните царински зони. Земјите, пак, кои доследно ги употребуваат, ги правдаат таквите одлуки со потребата од конкуренција на меѓународниот пазар.

Основно, *слободните трговски зони* се добредојдени за *секторите кои се занимаваат со транзитен транспорт*, додека *производните зони* се оправдани за секторите кои вршат *извоз на поголемиот дел на производство, како што се електрониката и текстилот*. Во секој случај, без дополнителна анализа за оправданоста, не треба по секоја цена да се избрзува со воспоставувањето на овие скапи инструменти на фискалната политика.

Слободни економски зони

Специјалните економски зони, кои со друго име се нарекуваат и *слободни економски зони*, се одредени локации или региони во некоја земја каде се применуваат посебни даночни ослободувања или намалувања на корпоративниот данок на доход или на другите даноци на доход, за разлика од остатокот на територијата на истата земја. Во некои земји се употребуваат и други изрази, како на пример, *индустриски паркови* или *индустриски зони*. Без разлика на терминот којшто се користи, за сите нив заедничка црта претставува фактот што инвеститорите кои инвестираат токму во овие зони, уживаат поволни даночни бенефиции по основ на даноците на доход. Во некои од нив, освен овие поволности, се нудат и други даночни и царински олеснувања, што води кон испреплетување на карактеристиките помеѓу економските и царинските зони. Начинот на кој се утврдуваат даночните бенефиции варира од земја до земја. Во Полска, на пример, странските компании кои се наоѓаат во индустриските паркови, целосно се ослободени од плаќање на корпоративниот данок на доход во период од 10 години. Во Британија, зонските претпријатија уживаат право на забрзана амортизација, но и ослободување од данокот на имот, а во Кина, пак, се применува редуцирана стапка на корпоративниот данок. Во поглед на површината на која се простираат, слободните економски зони зафаќаат значително поголеми површини во споредба со слободните царински зони.⁷⁸

Економска оправданост. Економската оправданост на слободните економски зони може да се набљудува од два аспекти: можност за привлекување на инвеститори во посебно одреден регион или локација и можност за создавање на атрактивно и сигурно опкружување на странските инвеститори. Во светот постојат земји со високо ниво на бирократија и корупција, имаат неразвиена пазарна економија без развиен систем за заштита на сопственичките права. Во такви услови, воспоставувањето на одредени слободни зони со потребната инфраструктура и развиен систем на менаџирање, кои ќе послужат како *сигурни заштитни енклави на инвеститорите*, претставува фактор од особено значење, во смисла на креирање на доверба во *инвестиционото опкружување на земјата*. Другиот елемент на оправданоста на економските зони е од аспект на *постигнувањето на рамномерен регионален економски развој*. Овие преференцијални зони можат да послужат како добар инструмент во забрзувањето и изедначувањето на развојот на оние региони кои заостануваат во однос на националниот просек (на пример, доколку постои голема невработеност или мал степен на индустријализираност во регионот). Во сите други случаи, многу тешко е да се најде добра причина за оправданост на економските зони, кои, за разлика од царинските зони, *генерираат уште поголеми буџетски трошоци и поголем ризик од загуба на потенцијални приходи*. Исто така, преференцијалните даночни зони се на удар на критиката и поради тоа што генерираат дискриминација, **односно нерамноправност на фирмите во зоната во однос на фирмите вон зоната**, со што се нарушува елементарниот принцип на слободна пазарна конкуренција.

⁷⁸ Како впечатливо големи слободни економски зони се издвојуваат зоната во Находка (Nakhodka FEZ) со 4.579 км² и зоната во Калининград (Kaliningrad FEZ) која зафаќа цела енклава со површина од 15.000 км² и двете во Русија. Меѓутоа, своевиден рекорд држи кинеската слободна економска зона во Хаинан (Hainan SEZ), простирајќи се на цел остров со површина од 34.000 км² и популација од 7 милиони луѓе. Види: „Preferential tax zones“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003.

2.5.2. Општи и таргетни даночни стимулации

Од гледна точка на економските субјекти кои бенефицираат од примената на даночните стимулации, не е воопшто важно дали одредена даночна поволност ќе се реализира во форма на специфична, селективна даночна стимулација, или, пак, ќе биде дел од општиот даночен систем. Меѓутоа, од аспект на институциите кои ја дизајнираат економската политика, меѓусебната дистинкција може да биде многу битна. Така на пример, во рамки на ЕУ, многу видови даночни стимулации се забранети, или, пак, бараат посебна дозвола од Европската комисија, поради опасноста од дисторзија и нарушување на лојалната конкуренција. Затоа е потребно јасно да се нагласи линијата која ги одделува таргетните даночни стимулации од општите даночни стимулации.

Кога се зборува за даночните стимулации, поради нивната примарна цел да генерираат реакција кај **одредени** економски субјекти, логично е да се заклучи дека нивната природа има **дискриминаторски** карактер. Меѓутоа, таквиот заклучок не може да се наметне по автоматизам „*a priori*“, бидејќи основно зависи од видот на стимулациите, или поточно, од **пристапот** во креирањето на политиката на даночни стимулации. Имајќи го ова предвид, земјите можат да применат два пристапа или две стратегии во конципирањето на мерките на даночните стимулации. Едниот пристап, кој се нарекува пристап на **општи правила (rule-based approach)**, при подготвувањето на политиката на даночните стимулации врши дистинкција на крајните корисници врз основа на *пошироки недетализирани критериуми и правила*. На пример, во намерата за привлекување на странски директни инвестиции, домашните власти му нудат разни даночни поволности на секој странски инвеститор кој претходно немал воспоставено деловни односи на територијата на домашната земја, без разлика на проектот или секторот во кој се инвестираат средствата. За разлика од него, **стратегијата на специфичен пристап (specific approach)** се состои од креирање на мерки кои се однесуваат стриктно на индивидуални странски инвеститори или на индивидуални инвестициони проекти. Аналогно, според овој концепт, мерките можат да се однесуваат и на компании кои имаат веќе воспоставено деловни односи со домашната земја, бидејќи критериумот за разграничување е конкретната инвестиција или проект, а не потеклото од странство. Меѓутоа, линијата за разграничување на овие пристапи на даночната политика е многу тенка, што води кон потешкотии во сегрегацијата на даночните стимулации.

Понекогаш, примената на политиката на даночни стимулации се поврзува и со **мотивот за конкуренција** помеѓу разни даночни јурисдикции.⁷⁹ Мотивот за конкуренција најчесто е присутен во политиката за промоција на странските директни инвестиции. Конкуренцијата може да се сфати како *опкружување во кое даночните власти се поттикнуваат да спроведуваат низа мерки на даночни стимулации, кои се поповолни во однос на мерките од другите конкурентни земји*. Според овој концепт, се разликува **таргетна конкуренција (targeted competition)** и **режимска конкуренција (regime competition)**. За таргетната конкуренција, се вели дека настанува кога властите настојуваат да реализираат одредени цели (привлекување на странски инвестиции) преку натфрлување на обемот и квалитетот на селективните мерки на даночните инструменти во однос на мерките на другите јурисдикции. Интересно е тоа што, во последните неколку декади, во овој домен е забележан тренд на остар натпревар помеѓу земјите во светот. Во некои екстремни случаи, натпреварувањето се претвора во вистинска војна, која не се оправдува од страна на економските експерти, поради превисоко платената цена за реализација на странските инвестиции. Појавите на економска војна најмногу се манифестираат во т.н. *трофејни проекти (trophy projects)* карактеристични за автомобилската, петрохемиската, електронската и информатичката индустрија. Режимската конкуренција, пак, подразбира подобрување на целокупниот режим на сетот на даночни стимулации во однос на другите земји. И оваа политика е широко распространета помеѓу даночните јурисдикции ширум светот, кои сметаат дека не е можно да се внесе задоволителен обем на инвестиции без поголемо олесување на

⁷⁹ Види: „Checklist for foreign direct investment incentive policies“, An OECD study, 2003 стр. 12-15.

општите даночни правила. Меѓутоа, за разлика од претходната, борбата за даночна превласт не добива екстремни димензии, па затоа, и конкуренцијата не е остро нагласена.

Двата наведени концепти наметнуваат заклучок дека, и според критериумот на дискриминација, и според критериумот на даночната конкурентност, можат да се разликуваат два типа на даночни стимулации: **општи** и **таргетни** даночни стимулации. *Општите* даночни стимулации овозможуваат зголемување на степенот на даночната атрактивност на општото економско опкружување на домашната земја, во однос на конкурентните странски земји. Според насоката на дејствието на даночните инструменти, општите стимулации можат да бидат *проактивни* или *дефанзивни*. Проактивните имаат цел да креираат позитивна компаративна предност на општото домашно опкружување. За разлика од нив, дефанзивните настојуваат да ги прилагодат или одржат условите во домашната земја на ниво на условите што владеат во меѓународното опкружување.

Таргетните даночни стимулации, за разлика од општите, имаат лимитиран делокруг на дејствување, поради фактот што обезбедуваат олеснувања само за одредени економски субјекти, односно, нудат преференцијален даночен третман само на селективно одбрани даночни корисници. Главниот разум за имплементација на овие мерки се адресира, во прв ред, на ризикот од „пазарен неуспех“, односно неможноста приватните фирми да остварат успех на ниво на општествено признатиот пазарен успех. Набљудувано од овој агол, таргетните стимулации се третираат како позитивни екстерналии кои генерираат прелевања на ефекти (spillover effects) со поголема општествена корист во однос на вкупната приватна корист. Така на пример, ако странските инвестициони вложувања се набљудуваат во контекстот на позитивните екстерналии, тогаш насочувањето на даночните поволности кон странските инвеститори може да изврши неколку функции: 1. овозможува идентификување и поддршка на оние инвестиции кои за домашната земја носат најголем економски потенцијал (picking winners); и 2. овозможува рационализација на трошоците поврзани со обезбедување на даночната бенефиција, со што се редуцира бројот на потенцијалните корисници (eliminating free-riders).⁸⁰

Определувањето на таргетите на даночните олеснувања може да се реализира преку повеќе критериуми или пристапи. На пример, кога се става акцент на промоцијата на инвестиционите вложувања, даночните стимулации може да се определат според следните критериуми: 1. според видот на инвеститорите (домашни или странски, постоечки или нови); 2. според големината на инвестициите (големи или мали); 3. според типот на деловната активност или секторот (мануфактурно производство или технолошки напредни сектори – R&D); 4. според факторот на производство (капитал, труд, енергија, репроматеријали); 5. според географската локација (неразвиени региони, одредени зони); 6. според видот на пазарот (домашен или странски, увоз или извоз) и др.⁸¹ На сличен начин може да се поделат и критериумите за таргетирање на стимулациите во доменот на работната сила.

Без разлика дали приоритет претставува доменот на инвестициите или на работната сила, механизмите за пренос на ефектите на даночните стимулации остануваат исти. Постојат генерално два вида на механизми: *механизми кои делуваат преку трошокот на капиталот/работната сила* или **трошоочно-базирани механизми (expenditure-based mechanisms)** и *механизми кои дејствуваат преку профитот или доходот на капиталот/работната сила* или **профитно-базирани механизми (profit/income-based mechanisms)**. Како класични примери за даночни стимулации кои дејствуваат преку трошочниот механизам се сметаат забрзаната амортизација и даночните одбивки. За разлика од нив, редукцијата на даночните стапки, даночните кредити и даночните одмори дејствуваат, во поголема мера, преку остварениот расположлив доход. Стимулативното дејство на првиот механизам се состои од намалување на основата за оданочување, а на вториот од намалување на даночната обврска. Релевантни мерки за мерење на ефектите од двата типа даночни стимулации

⁸⁰ Види: „Targeting tax incentives“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, 2003, стр. 67-68.

⁸¹ Ibidem.

претставуваат ефективните даночни стапки кои го квантифицираат ефективниот даночен товар на капиталот, односно трудот.

2.5.3. Техниката на задржување на данокот како поволност (Withholding taxes)

Техниката на задржување на данокот, која се употребува во рамки на системот на корпоративниот и персоналниот данок на доход, иако по своите технички карактеристики не претставува ништо друго освен начин, или поточно, механизам за наплата на данокот, и во таа смисла не претставува конкретна даночна стимулација, според некои истражувања, нуди одлична можност за убрзување на меѓуграничните трансфери на пари. *Можноста се состои од снижување на стапките на задржаните даноци, со што се постигнува своевидно олеснување на бариерите за трансфер и репатријација на профитот, што претставува поволност од особено значење за мултинационалните компании.* Како што е познато, локациите (земјите) чии фискални системи наметнуваат минимални трошоци на меѓународните трансфери на пари, стоки, услуги и човечка сила, се доста атрактивни за меѓународните компании.⁸²

*Под поимот задржан данок може да се сфати обврска кон одреден плаќач на доход да го задржи или да го одземе данокот од износот кој е предмет на плаќање или трансфер и да го плати на владата која го наметнала.*⁸³ Честопати, задржаниот данок се наплаќа при трансферот на пари, односно на доходот од работен однос, каде обврската за задржување ја има работодавецот, а нормална практика ширум светот е и редовното задржување на данокот на приход од камати и дивиденди. Во поново време, задржаниот данок се воведува и за трансферите по основ на авторски права и приходи од интелектуална сопственост, па дури и по основ на продажба на недвижен имот. Владите го користат задржаниот данок како начин за борба против евазијата, па дури применуваат и дополнителни барања кога обврзниците се нередовни и недисциплинирани во исполнувањето на даночната обврска.

Од содржината и карактерот на задржаниот данок, може да се заклучи дека неговото евентуално намалување носи извесен потенцијал за забрзување на мобилноста на капиталот, работната сила и интелектуалната сопственост. Сепак, тежиштето на значењето на таквата политика се наоѓа во *инвестиционото вложување и привлекувањето на странскиот капитал.* Постои општ консензус дека високите стапки на задржан данок го дестимулираат протокот на странските директни инвестиции, но, сè уште се малубројни истражувањата кои се направени за ефектите кои произлегуваат од можностите за нивно редуцирање или целосно ослободување. И покрај недостатокот на цврсти докази, воопшто не изненадува фактот што многу земји веќе ја имплементираат ваквата стратегија како начин за промоција на инвестиционите активности. Така на пример, често се прават обиди за селективно унапредување на секторите со развиена напредна технологија, практика која е особено застапена во земјите од источна Азија, како што се Сингапур, Кина и Кореја. За да ја постигнат таа цел, тие воведуваат ослободувања, или, пак, намалувања на стапките на задржани даноци на меѓународните трансфери по основ на камата на заем, или, пак, на приходите од индустриска сопственост по основ на лиценца и техничка асистенција во случај на трансфер на нова технологија.

Но, и покрај ова, *дилемите за постигнување на саканите ефекти остануваат и понатаму присутни.* Всушност, токму обврската за задржување на данокот, која настанува само во случај на трансфер на средствата преку домашната граница, може да ги убеди странските инвеститори да го реинвестираат остварениот профит во домашната економија, што, секако, е добредојдено за земјата. Поради овие причини, доследната и редовна употреба на опишаната стратегија не наидува секогаш на позитивна критика од страна на стручната јавност.

⁸² „Checklist for foreign direct investment incentive policies“, An OECD study, 2003 стр. 20.

⁸³ Види: wikipedia.

ГЛАВА 3

Потенцијалните ефекти од примената на даночните стимулации врз инвестициите

1. Даночните стимулации и инвестициите

Можеби еден од најпознатите економски изрази, кој многупати се употребува во економската терминологија, е токму инвестицијата. Без разлика дали се работи за теоретско истражување, или, пак, се работи за обична јавна дебата, речиси секогаш проблематиката на економскиот развој се поврзува со феноменот на инвестициите. **Основен механизам преку кој се изведува прирастот или акумулацијата на ресурсите е токму инвестицијата, поради што претставува една од најважните компоненти на развојната политика.** Фокусот на дискусијата во оваа глава се задржува токму врз начините на влијание и пренос на мерките на фискалната политика (или поточно, мерките на даночните стимулации како нивен интегрален дел) врз процесот на донесување на одлуката за инвестирање.

1.1. Влијанието на даноците врз инвестиционата активност

Напоменуваме дека, најпрвин, во овој дел се елаборира за влијанието на оданочувањето врз инвестициите во домашната економија. За таа цел, пред анализата на ефектите од даночните стимулации, се задржуваме на прашањето за формирањето на инвестиционата одлука во систем на затворена економија, и тоа, најпрвин, во услови во кои не егзистираат даноците и оданочувањето, а потоа и во услови при постоење на даноци.

1.1.1. Инвестиционата одлука во услови на отсуство на даноците

Елементарната методологија врз основа на која се базира формирањето на инвестиционата одлука, претставува **концептот на трошокот на капиталот**, односно **концептот на просечната цена на капиталот**. Врз оваа методологија се надоврзува концептот на маргиналните стапки, како основен инструмент за анализа на влијанието на оданочувањето и ефектите од даночните стимулации.

Според *теоретската рамка на концептот на трошокот на капиталот*, одреден инвестиционен проект, за да биде реализиран, мора да оствари **минимална барана стапка на принос, која е доволна да ги покрие амортизацијата и даноците кои произлегуваат од проектот, како и да обезбеди соодветен надомест (поврат) на изворите на капиталот, најмалку во висина на реалната каматна стапка**. Оваа барана стапка на принос во речникот на економската терминологија е позната како **трошок на капиталот (просечна цена на капиталот)** и претставува доста препознатлив израз кој се користи во повеќе макроекономски модели на инвестиционата побарувачка. Од ова следи дека и **даночното законодавство се наметнува како еден од основните фактори** од кои зависи инвестиционата одлука. Имено, од начинот на кој се третираат различните проекти, средства и извори на средства во националните даночни системи, најдиректно зависи и композицијата на инвестициите во конкретни проекти или конкретни индустриски гранки. А сега, без поголеми теоретски обопштувања, со еден интуитивен пристап, ќе се обидеме да ги објасниме елементите од кои зависи инвестиционата одлука во услови на отсуство на даноците.

Најосновното прашање кое треба да си го постави секој рационален инвеститор е: кое е она минимално ниво на принос кое треба да го оствари проектот, со цел истиот да се прифати, наместо ресурсите да се вложат на пазарот на капитал? Одговорот на ова прашање е **дека минималната стапка на принос на проектот треба да биде најмалку еднаква на реалната каматна стапка**. Всушност, каматната стапка која најчесто се бележи со r , ја дава врската помеѓу одлуката за инвестирање и одлуката за штедење. Само во случај на изедначеност на бараната стапка на принос на проектот и реалната каматна стапка, одлуката на компаниите би била апсолутно индиферентна во поглед на изборот на алтернативата за вложување на расположливите средства (реална

инвестиција или финансиски пласман). Според тоа, во услови на потполна апстракција на даноците, амортизацијата и инфлацијата, може да се каже дека очекуваната барана стапка на принос на инвестициониот проект (или просечната цена/трошок на капиталот), мора да е еднаква на реалната каматна стапка:

$$C = r;$$

Значи, во отсуство на даноци, **побарувачката на капитал претставува функција на реалната каматна стапка**. Со цел да го максимизира своето богатство, фирмата би инвестирала сè додека бараната стапка на принос од секоја дополнителна инвестиција не се изедначи со реалната каматна стапка. Ако се претпостави дека стапката на повратот на заштедите, исто така, е еднаква на реалната камата, тогаш, горното правило укажува **на индиферентноста во изборот помеѓу алтернативата за штедење и алтернативата за инвестирање**.

Меѓутоа, мошне тешко е да се најде економско опкружување во коешто не егзистира феноменот на инфлацијата, така што наместо реалната каматна стапка, во анализата се употребува номиналната каматна стапка i . Таа во себе ја инкорпорира *реалната каматна стапка r и стапката на инфлација π* , така што трошокот на капиталот го добива следниот израз:

$$C = i = r + \pi; \text{ односно } C = r + \pi;$$

Ова значи дека стапката на инфлација предизвикува *бараната стапка на принос да порасне, со цел да се компензира ризикот од порастот на општото ниво на цени во националната економија*.

Покрај инфлацијата, *како дополнителен фактор на инвестиционата одлука се јавува и стапката на амортизација δ* . Инвестициониот проект мора да произведе парични приливи кои треба да ја покријат иницијалната инвестиција и да остварат дополнителна добивка; според тоа, бараната стапка на принос мора да биде поголема од стапката на амортизација со која се отпишува проектот. Во зависност од релацијата или односот помеѓу *пропишаната и економската амортизација*, зависи и преференцијата кон одредени инвестициски добра. *Колку е поголем степенот на совпаѓање помеѓу овие категории, толку повеќе амортизацијата дава неутрален ефект во процесот на инвестициското одлучување*. Ако се има предвид и стапката на амортизација, тогаш во трошокот на капиталот мора да се инкорпорира и нејзината вредност:

$$C = r + \pi + \delta;$$

Како што може да се види од претставените изрази на интуитивната анализа, во услови на апстракција на даночните стапки, трошокот на капиталот на проектот е детерминиран од повеќе фактори, како што се **реалната каматна стапка, стапката на инфлација и стапката на амортизација**. Во тој контекст, за да се прифати одреден инвестиционен проект, тој треба да реализира стапка на принос која е најмалку еднаква на трошокот на капиталот со кој истиот се финансира, без разлика на видот на изворите на финансирање. Таква е ситуацијата во идеалниот свет без даноци. Меѓутоа, претпоставката со која се воведуваат даноците и другите елементи на даночниот систем дава поинаква слика на проблемот за оптимизација на одлуката за инвестирање.

1.1.2. Инвестиционата одлука при постоење на даноците

Реалниот свет во поголема мера одговара на претпоставката во која даноците имаат улога во формирањето на одлуката за инвестирање. Во оваа секција ќе се увериме дека покрај реалната каматна стапка, амортизацијата и стапката на инфлација, **и структурата на даночниот систем има големо влијание во процесот на инвестирање**. Всушност, улогата на даноците се состои во тоа што тие ја **дисторзираат, искривуваат, или поточно, ја ограничуваат инвестиционата одлука**.

Основната методологија која се користи за оценка на влијанието на даноците врз инвестициите е концептот на трошокот на капиталот, според авторите Кинг и Фулerton,

како и нивната изведена методологија за маргиналните ефективни стапки.⁸⁴ Покрај оваа, понекогаш се истакнува и методологијата на ОЕЦД, но и други, коишто се проширени, надополнети и надградени над основната на Кинг и Фулerton. Централна претпоставка на која се базира концептот на маргиналните стапки е дека *маргиналната корист од инвестицијата тежнее да се изедначи со нејзиниот маргинален трошок; според тоа, инвестициониот проект не генерира екстра профит или економска рента која е поголема од каматната стапка*. Имено, авторите ја дефинираат маргиналната стапка како:

$$\text{METR} = (p - s) / p; (1)$$

каде p ја означува **бараната стапка на принос на инвеститорот пред оданочување**, додека s е ознака за **бараната стапка на принос на штедачот по оданочување**. Притоа, суштинското значење на мерката се огледа во коефициентот на даночното премостување (даночен товар, или буквално преведено „даночен клин“ - tax wedge), кој се дефинира како разлика помеѓу p и s .

Според авторите, инвестиционата одлука зависи од релацијата помеѓу трошокот на капиталот и каматната стапка, што се гледа од изразот:

$$p = c(r); (2)$$

Симболот p ја претставува таа релација, и со други зборови, може да се рече дека, всушност, истиот ја претставува стапката на принос на проектот пред оданочување. Се претпоставува **хипотетичен проект** во кој инвестициите можат да земат облик на вложувања во *машини, згради и залихи* (machinery, buildings and inventories) во секторите на *мануфактурата, трговијата и други сектори* (manufacturing, commerce and other industry). Исто така, се претпоставува *потполно отсуство на инвестициониот ризик*. Другиот израз $c(r)$ ја претставува функцијата на трошокот на капиталот, и таа, покрај каматната стапка, во голема мера е **детерминирана од даночниот систем (i.e. tax code)**. Значењето на овој израз се огледа во две насоки: првото се однесува на тоа што истиот може да се сфати како израз на пазарната рамнотежа на пазарот на капитал, каде акумулацијата на капиталот се одвива сè до *моментот на изедначување на бараната стапка на принос со трошокот на капиталот*; и второто се огледа во тоа што изразот ја претставува *максималната каматна стапка*, до чие ниво економските агенти се индиферентни помеѓу прифаќањето на реалниот инвестиционен проект и прифаќањето на алтернативата за штедење.

Релацијата, пак, помеѓу пазарната каматна стапка и повратот на штедачот е во директна корелација со даночниот третман на приходите од капитал во рамки на системот на персоналниот данок на доход. Притоа, како даночна база не се зема реалниот доход, туку остварениот номинален доход од капитал. Опишаната релација се огледа во изразот s , која може да се нарече и **бараната стапка на принос на штедачот по оданочување**, која има вредност:

$$s = (1 - m)(r + \pi) - \pi - w_p; (3)$$

при што m ја претставува маргиналната стапка на персоналниот данок на доход од капитал (камата), w_p е маргиналната стапка на данокот на богатство на индивидуалниот штедач, π е стапката на инфлација и r е каматната стапка. Доколку не постои персоналниот данок на доход (или доколку стапките на персоналниот и корпоративниот данок на доход се изедначени), тогаш доаѓа и до изедначување на бараната стапка на принос на инвеститорот пред оданочување, бараната стапка на принос на штедачот по оданочување и каматната стапка, односно $p = s = r$. *Во вакви услови на индиферентност, всушност, штедачите на капиталот остваруваат стапка на принос еднаква на стапката на принос на компаниите, на нивните инвестициски проекти*. Разликите во даночниот систем ја нарушуваат ваквата неутралност, и во зависност од разликите во даночната структура, предизвикуваат дисторзии, односно **преференции за штедење или преференции за инвестирање**.

⁸⁴ Делото со кое авторите Мервин Кинг (Mervin A. King) и Дон Фулerton (Don Fulerton) ја развија револуционерната методологија се вика: „The taxation of income from capital: A comparative study of the United States, the United Kingdom, Sweden and Germany“, National Bureau of economic Research, University of Chicago Press, 1984.

Ако во економијата се претпостави **дополнителна (маргинална) инвестиција** во износ од една парична единица (долар, евро, денар), тогаш стапката на принос пред оданочување r , се добива како разлика помеѓу маргиналната стапка на поврат на инкременталната инвестиција MRR и стапката на амортизација δ :

$$r = MRR - \delta; (4)$$

Притоа, се прави јасна дистинкција помеѓу економската амортизација на основните средства и амортизацијата за даночни цели, која може да се разликува од првата. Ако стапката на корпоративниот данок на доход се означи со t , тогаш дисконтираната сегашна вредност на профитите од инвестициониот проект DPV , која се добива преку интегрирање, изнесува:

$$DPV = (1-t) MRR / (r + \delta - \pi); (5)$$

каде r (**накосено r**) е дисконтната стапка, δ е стапката на економската амортизација која има експоненцијален карактер, додека π е стапката на инфлација. Ако се признаваат одредени даночни поволности од страна на државата (даночни кредити, даночни ослободувања) кои ќе ги означиме со A , тогаш трошокот на капиталот C на преземениот проект изнесува:

$$C = 1 - A; (6)$$

Задоволувајќи ја претпоставката за максимизација на профитот, според која фирмата инвестира до моментот на изедначување на дисконтираната сегашна вредност на профитите DPV со трошокот на капиталот C , може да се напише дека:

$$DPV = C = (1-t) MRR / (r + \delta - \pi); (7)$$

Заменувајќи го C од изразот (6), се добива:

$$(1 - A) = (1-t) MRR / (r + \delta - \pi); (8)$$

Додека, решавајќи го MRR од овој израз, се добива:

$$MRR = (1 - A) (r + \delta - \pi) / (1 - t); (9)$$

Ако, пак, вредноста на MRR се инкорпорира во изразот (4) заради добивање на вредноста на r , следи дека:

$$r = [(1 - A) (r + \delta - \pi) / (1 - t)] - \delta; (10)$$

Овој **фундаментален израз ја дава вредноста на r , односно на бараната стапка на принос пред оданочување на маргиналниот проект**, без да се земат предвид даноците на богатство кои ги плаќаат корпорациите. Доколку и тие се претпостават, тогаш акумулацијата на капиталот која е генерирана од инвестициониот проект резултира со зголемување на нето-богатството на корпорацијата, кое понатаму е предмет на оданочување со стапка w_c , така што доаѓа до редукција на вредноста на MRR на $MRR - w_c$. Со повторување на постапката на чекорите од (5) до (10), се добива дека бараната стапка на принос при постоење на данокот на богатство изнесува:

$$r = [(1 - A) (r + \delta - \pi) + (1 - Dt) w_c] / (1 - t) - \delta; (11)$$

каде симболите ги имаат истите значења: w_c е ознака за корпоративниот данок на богатство, додека D е коефициентот на изземање на корпоративниот данок на богатство кој има две можни вредности, и тоа, вредност 1, доколку истите се одземаат од даночната база, и вредност 0, во случај тие да не се одземаат од даночната база.

Големо внимание во методологијата на Кинг и Фулerton се посветува на изразот A (i.a. allowances), кој претставува симбол за вредноста на **даночните стимулации инкорпорирани во даночниот систем**. Како основни форми на даночни стимулации се земаат: 1. стандардните ослободувања за амортизација (i.a. standard depreciation allowances); 2. еднократниот амортизационен отпис (i.a. immediate expensing or free depreciation); и 3. даночните кредити (i.a. cash grants which are equivalent to tax credits). Ако пропорцијата на трошоците на проектот кои се предмет на стандардните ослободувања за амортизација се обележи со f_1 , сегашната вредност на даночните поволности од стандардните ослободувања за амортизација со A_d , пропорцијата на трошокот на проектот кој е предмет на еднократен амортизационен отпис со f_2 , корпоративната стапка со t , пропорцијата на трошокот на проектот кој отпаѓа на даночните кредити со f_3 , и стапката на даночни кредити се обележи со g , тогаш вредноста на вкупните даночни стимулации може да се пресмета преку изразот:

$$A = f_1 A_d + f_2 t + f_3 g; (12)$$

Преку даденово равенство се овозможува **подетален опис на структурата на инструментите на даночните стимулации кои се преземаат заради поддршка на инвестиционите вложувања**. Единствено останува да се утврди вредноста на стандардните ослободувања за амортизација A_d , во зависност од **методот на амортизација** кој се применува за даночни цели. Во светската практика како најпознати се јавуваат методот на забрзана амортизација, односно методот со опаѓачка стапка (declining balance method) и праволинискиот или пропорционалниот метод на амортизација (straight line method). Ако со (a) се обележи експоненцијалната стапка на амортизација за даночни цели (што значи дека се претпоставува континуелен бесконечен отпис на средствата од проектот со текот на времето по таа стапка), со (p) (накосено p) се означат дисконтната стапка, а вредноста на средствата се изразат по набавна историска вредност, тогаш сегашната вредност на стандардните ослободувања за амортизација, во случај на примена на **методот на опаѓачка амортизација**, изнесува:

$$A_d = ta / (a + p); \quad (13)$$

додека сегашната вредност на стандардните ослободувања за амортизација, доколку се применува **методот на праволиниска амортизација** за време на пропишаниот животен век L на средството, се пресметува според изразот:

$$A_d = t (1 - e^{-pL}) / (pL); \quad (14)$$

или алтернативно:

$$A_d = t [1 - 1 / (1 + p)^L] / (pL); \quad (15)$$

Останува уште да се дефинира **врската помеѓу дисконтната стапка p и пазарната каматна стапка i** . Оваа релација, во услови на совршена и перфектна економија, се огледа во нивната изедначеност; меѓутоа, постоењето на даноците дејствува во насока на нарушување на таквиот меѓусебен однос. Имено, дисторзивното влијание на даноците, под претпоставка дека не постои перфектна економија, резултира со **диференцирање на дисконтната и номиналната каматна стапка**, а интензитетот на меѓусебната разлика претежно зависи од изворот на финансирање. Притоа, како најрелевантни извори на финансирање на инвестиционите проекти се сметаат: **долгот (debt)** (било во вид на обврзници или банкарски кредити), **емисијата на нов акционерски капитал (new share issues)** и **задржаната добивка (retained earnings)**. Така на пример, ако се земе предвид **финансирањето на проектот преку задолжување или со долг**, со оглед на утврдената практика на одземање на вредноста на каматите од даночната основа, дисконтната стапка со која се дисконтираат паричните приливи по оданочување е еднаква на номиналната каматна стапка, редуцирана за вредноста на законската стапка на данокот на добивка, или:

$$p = i (1 - t); \quad (16)$$

Овој израз покажува дека висината на дисконтната стапка, во случај на финансирање со долг, е во директна релација со стапката на корпоративниот данок на доход. Притоа, колку е *поголема оваа даночна стапка, толку е помала и дисконтната стапка*, која во процесот на дисконтирање би генерирала поголема сегашна вредност на приливите од проектот. Ваквата интеррелација помеѓу p и t оди во насока на тезата за што поголемо користење на долгот како извор на финансирање на проектите, доколку во економијата егзистираат високи стапки на корпоративниот данок на доход.

Во случај на користење на останатите два вида на извори на капитал (емисија на нови акции или задржана добивка), како фактори од кои зависи висината на дисконтната стапка се јавуваат и други елементи, освен стапката на данокот на добивка t . Така на пример, се воведува варијаблата θ која го мери степенот на даночна дискриминираност помеѓу задржаните добивки и дистрибуциите на добивката во вид на дивиденди. *Степенот на даночната дискриминираност θ , всушност, е вредноста на дивидендите кои ја добиваат, односно која останува на располагање на акционерите од секоја дополнително дистрибуирана единица добивка на корпорацијата*. Од прикажаната дефиниција на θ , следува дека доколку се изврши распределба на единица добивка, а вредноста на дивидендите што ја добиваат акционерите изнесува точно θ , тогаш апсолутната вредност на данокот кој ќе остане изнесува $(1 - \theta)$.

Во современата даночна практика, изразот θ може да поприма повеќе вредности. На пример, во *класичниот систем на корпоративно оданочување* кој се применува во

САД, не се пресметува дополнителен корпоративен данок после исплатата на дивидендите, така што вредноста на θ изнесува 1. Во *системот на интеграција или импутација* (*imputation corporate tax system*), кој, на пример, се применува во Велика Британија, дел од корпоративната даночна обврска на компанијата се импутира (префрла) на сметка на акционерите на кои потоа им се признава даночен кредит на обврската за плаќање на данокот на дивиденди, со што вредноста на исплатените дивиденди θ надминува 1. Така, ако стапката на импутација (даночниот кредит) изнесува s , тогаш вредноста на коефициентот θ добива вредност $1/(1 - s)$, што значи колку што е поголема стапката на даночниот кредит, толку е поголема и вредноста на набљудуваниот коефициент над 1. Во системите, пак, на *целосна интеграција*, исплатените дивиденди во нивниот целосен износ претставуваат одбитна стапка на профитот на компаниите, така што изразот θ поприма вредност $1/(1 - t)$.

Дефинирањето на параметарот θ од претходните редови ни овозможува полесно утврдување на дисконтната стапка во услови на **финансирање на инвестициите со емисија на нов акционерски капитал**. Кога компанијата се соочува со можност да ги финансира инвестициите со нова емисија на акционерски капитал, тогаш потенцијалните инвеститори бараат минималната стапка на поврат на нивните средства да биде најмалку еднаква на номиналната пазарна каматна стапка i намалена за стапката на персоналниот данок на доход од камата m или $i(1 - m)$, која го претставува, всушност, опортунитетниот трошок на алтернативното финансирање. Ако компанијата оствари стапка на поврат на проектот во висина на p , тогаш бараната стапка на поврат по оданочување на дивидендите $(1 - m) \theta p$, според правилото за инвестирање, мора да биде најмалку еднаква на опортунитетниот трошок $i(1 - m)$, или:

$$(1 - m) \theta p = i(1 - m);$$

од каде следува дека после средувањето на равенството, вредноста на p да изнесува:

$$p = i / \theta; \quad (17)$$

Оваа релација укажува дека, во случај на финансирање на проектот со емисија на акционерски капитал, помеѓу дисконтната стапка p и степенот на интеграција θ постои обратнопропорционална зависност. Тоа воедно значи дека *примената на системот на интеграција во корпоративното оданочување, за разлика од класичниот систем на корпоративно оданочување, генерира помала дисконтна стапка и поголема сегашна вредност на приливите од преземените проекти*, што, секако, претставува поволност од аспект на поддршката на процесот на инвестирање. Релацијата, пак, помеѓу p и i е правопрпорционална.

Останува уште да се анализира ситуацијата во која проектот се **финансира исклучиво преку инвестирање на задржаната (капитална) добивка**. Задржаната добивка претставува дел од добивката на компанијата која не е распределена на акционерите во вид на дивиденда. Нејзина основна карактеристика, во поглед на даночниот третман, е тоа што таа не е предмет на оданочување сè до *моментот на нејзината реализација*, така што нуди предност за одложување на даночната обврска, споредено со другите извори на капитал. Притоа, стапката која се применува за оданочување е стапката на данокот на капитална добивка, која вообичаено е пониска од општата стапка на персоналниот данок на доход. Дури и во услови на изедначеност на законската даночна стапка на капиталната добивка со другите законски стапки, можноста за одложување на плаќањето на данокот претставува поволна даночна бенефиција, затоа што, во таков случај, нејзините ефективни даночни стапки се обично помали од алтернативните ефективни даночни стапки, се разбира, поради дејството на временската вредност на парите. Ако некој проект генерира стапка на принос p и истиот се финансира со задржана добивка, која се оданочува со ефективна даночна стапка z , тогаш бараната стапка на инвеститорот $p(1 - z)$ мора барем да биде еднаква на опортунитетниот трошок $i(1 - m)$, односно:

$$p(1 - z) = i(1 - m);$$

а доколку се преуреди равенката, следува дека дисконтната стапка изнесува:

$$p = i[(1 - m) / (1 - z)]; \quad (18)$$

Мора да се има предвид дека симболот z ја претставува ефективната даночна стапка на капитална добивка, која е различна од законската даночна стапка на капитална

добивка z_s . Ако со λ се обележи стапката на реализација на акумулираната задржана добивка, која се претпоставува дека е константна, а со p_p се обележи номиналната дисконтна стапка на инвеститорот, тогаш ефективната стапка може да се добие преку изразот:

$$z = \lambda z_s / (\lambda + p_p); \quad (19)$$

Релацијата од изразот (18) ја поврзува дисконтната стапка на приливите од проектот со стапката на персоналниот данок на доход од каматата m и ефективната даночна стапка на капитална добивка z . Инаку, заемната поврзаност помеѓу z и дисконтната стапка е пропорционална. Помалата z генерира помала p , така што позитивно делува врз обемот на инвестициите.

Сите овие елементи кои претставуваат составен дел на современите даночни системи, како што се гледа, добиваат свој агрегатен израз во методологијата на маргиналните стапки. Кратката елаборација на концептот на маргиналните стапки и трошокот на капиталот, според методологијата на авторите Кинг и Фулerton, упатува на сознанието дека во светот на **имперфектноста**, како фактори од кои најдиректно зависи одлуката за инвестирање во реални физички добра, покрај висината на каматната стапка, стапката на инфлација и стапката на реалната економска амортизација, се јавуваат и **структурата на даночниот систем**, како и **структурата на капиталот**. Според тоа, почнувајќи од елементите на **системот на корпоративниот данок на доход**, елементите на **системот на персоналниот данок на доход**, карактерот, односно, **степенот на интеграција** на даночниот систем, **методот на амортизација** кој се признава за даночни цели, **различните извори на финансирање**, како и **системот на даночните стимулации**, имаат свој одраз врз инвестиционата одлука.

1.2. Анализа на стимулативните ефекти на факторите од кои зависи инвестиционата одлука (сензитивна анализа)

Во оваа точка се посветува посебно внимание врз насоките и механизмите на стимулативните ефекти кои потекнуваат од промената на елементарните фактори од кои зависи инвестиционата одлука. Како што е истакнато, инвестирањето претставува комплексен процес врз кој влијаат повеќе фактори, меѓу кои и даноците и даночниот систем (во чии рамки е и системот на даночните стимулации), кои, во зависност од карактерот и начинот на кој се дизајнирани, можат или да го ограничат, или пак, да го забрзаат. За таа цел е направена анализа за тоа како се формира инвестиционата одлука врз основа на еден интуитивен и поедноставен модел на инвестиционата побарувачка.

Најпрвин, треба да се одговори на прашањето за тоа на кој начин даночниот систем и неговата структура влијаат позитивно, или пак, негативно врз инвестициите во домашната економија, или пак, едноставно, тие се неутрални. Одговорот на ова прашање лежи во МЕДС (маргиналната ефективна даночна стапка) и нејзините составни елементи. За таа цел е презентирана табелата бр. 1 која ја дава врската помеѓу вредноста на МЕДС и ефектот врз инвестициите:

Табела бр. 1

Вредност на МЕДС и ефектот врз инвестициите

Вредност на МЕДС	Ефект врз инвестициите
МЕДС < 0	Стимулативни
МЕДС = 0	Неутрални (без ефект)
МЕДС > 0	Нестимулативни

Извор: „Alternative tax burden measures“ – An OECD study, 2000 стр. 49.

Генерално, секогаш кога вредноста на показателот на МЕДС е над 0 (што значи има позитивна вредност), тогаш даночниот систем има **нарушувачко, дисторзивно или ограничувачко влијание** врз обемот на инвестициите. Притоа, колку што вредноста на показателот е поголема над нулата, толку повеќе даночниот систем ги обесхрабрува инвеститорите. Ако вредноста на МЕДС е еднаква на 0, теоретски, структурата на

даночниот систем не влијае врз инвестициите. Во тој случај се вели дека системот е **алокативно неутрален** кон инвеститорите. И, доколку вредноста на МЕДС е помала од 0, тогаш системот **влијае повољно, односно стимулативно** врз обемот на инвестиционите вложувања. Ова сценарио се случува само кога даночниот систем нуди одредени даночни стимулации (даночни ослободувања, изземања, даночни кредити) чија сегашна вредност ја надминува набавната или иницијалната вредноста на инвестициониот проект.

Коефициентот МЕДС со неговиот основен облик $(p - s) / p$, претставува, всушност, релативен показател кој е дизајниран да го квантифицира обемот на даночното оптоварување на хипотетичкиот маргинален проект $(p - s)$, и потоа да го релативизира, ставајќи го во однос на количникот p , со цел да се овозможи полесно споредување. Централното значење на коефициентот се состои токму во изразот $(p - s)$, кој се нарекува даночно премостување (tax wedge), и преку неговата големина се изразува **преференцијата на даночниот систем кон инвеститорите или штедачите**. Имено, од презентираната методологија се виде дека изразот p претставува агрегатен израз на бараната стапка на принос на инвеститорите пред оданочување, која е во корелација со структурата и карактерот на даночниот систем. Од друга страна, пак, изразот s е израз на бараната стапка на принос на штедачите по оданочување, чија висина, исто така, зависи од даночниот систем. Според тоа, од разликата помеѓу p и s зависи „наклонетоста“ на даночниот систем кон инвеститорите, или пак, кон штедачите. Притоа, колку е разликата поголема во корист на p , толку е поголем ефективниот даночен товар на инвеститорите и толку е помала даночната поддршка за инвестирање, и обратно.

Заради полесно разбирање на стимулативните ефекти, некои автори го набљудуваат изразот на вкупното даночно премостување како збир од две посебни поткомпоненти, и тоа: **инвестиционо даночно премостување** или даночен товар на инвестициите (investment tax wedge) и **даночно премостување за штедење** или даночен товар на штедењето (savings tax wedge).⁸⁵ Тие го дефинираат инвестиционото даночно премостување како разлика помеѓу бараната стапка на принос на инвеститорот пред оданочување и реалната каматна стапка $(p - r)$. *Поголемата разлика помеѓу p и r упатува на лош даночен третман на инвестициите, што е лошо од развоен аспект; изедначеноста значи неутралност и отсуство на дисторзивни нарушувања и негативната разлика укажува на постоење на стимулативни даночни бенефиции за инвестирање.* Даночното премостување за штедење, пак, се дефинира како разлика помеѓу реалната каматна стапка и бараната стапка на принос на штедачите по оданочување $(r - s)$. *Притоа, ако разликата е позитивна, тогаш даночниот систем не го поддржува штедењето; ако разликата е 0, системот е неутрален, и доколку разликата е негативна, тогаш штедењето добива поволен даночен третман од страна на даночниот систем.* Во табелата бр. 2 сумарно се дадени релациите помеѓу вредноста на изразите и ефектите врз инвестициите и штедењето.

Табела бр. 2

Релација помеѓу изразите на даночното премостување и ефектите врз инвестициите и штедењето

Израз	Вредност > 0	Вредност = 0	Вредност < 0
$(p - s)$ -вкупно даночно премост.	Инвестиции (-)	Инвестиции (н)	Инвестиции (+)
$(p - r)$ -инвестиционо даночно премост.	Инвестиции (-)	Инвестиции (н)	Инвестиции (+)
$(r - s)$ -даночно премост. за штедење	Штедење (-)	Штедење (н)	Штедење (+)

Извор: Сопствени сумирања врз основа на литературата.

1.2.1. Анализа на ефектите од промената на неданочните параметри

Сега, кога веќе се расчистени значењата кои ги имаат маргиналните стапки и елементите од кои се состојат, останува да се види на кој начин факторите на инвестиционата одлука влијаат врз нејзиното формирање. За таа цел, се претпоставува

⁸⁵ Пошироко види: Leibfritz W., Thornton J., Bibbie A.: „Taxation and economic performance“ OECD Studies, 1997, стр. 95, 96, 97.

еден поедноставен модел на инвестициона побарувачка на физички капитал (опрема, машини, згради, залихи) кој се однесува на мала затворена економија. Исто така, се претпоставува дека стопанството функционира во услови на перфектна економија, во која не постојат даноците и оданочувањето. Во такви совршени услови на стопанисување, фирмата која настојува да го максимизира своето богатство, ќе инвестира во одреден инвестиционен проект, сè додека маргиналните приходи кои произлегуваат од проектот не се изедначат со маргиналните трошоци на проектот. Оваа точка се нарекува **праг на рентабилност на инвестициониот проект (break even point)**, или точка на инвестиционата рамнотежа (еквиполюм):

$$MR = MC; (1)$$

Од ова произлегува дека основен критериум за постигнување на рамнотежа во процесот на акумулација на капиталот претставува маргиналниот трошок на капиталот, односно трошокот на капиталот на маргиналната инвестиција. Притоа, маргиналниот трошок на капиталот на проектот MC мора да биде доволен ги надомести: 1. трошокот на изворите на финансирање на проектот p (или, подобро познато од методологијата на маргиналните стапки како дисконтна стапка); и 2. трошокот за амортизацијата на средствата δ која настанала во текот на производниот процес:

$$MC = p + \delta; (2)$$

Во услови на економија без даноци, трошокот на изворите на финансирање на проектот (дисконтната стапка) мора да биде најмалку еднаков на бараната стапка на принос на алтернативната можност за пласирање на финансиските средства во банка или во обврзница. Оттука следува дека тој мора да биде еднаков на номиналната каматна стапка $p = i$, којашто, пак, е еднаква на реалната каматна стапка и стапката на инфлација $p = i = r + \pi$. Доколку се врши редовна индексација на цените во државата, или пак, воопшто не постои инфлација, тогаш бараната стапка е еднаква на реалната каматна стапка:

$$p = i - \pi = r;$$

Ако ова се замени во (2), следува дека трошокот на капиталот изнесува, како што веќе спомнавме:

$$MC = i - \pi + \delta; (4), \text{ односно,}$$

$$MC = r + \delta; (5)$$

Оттука произлегува заклучокот дека во перфектна економија без даноци, оптималното ниво на инвестиции во физички капитал се наоѓа во точката каде маргиналните приходи од секоја дополнителна единица инвестиција MR ќе се изедначат со маргиналните трошоци на капиталот MC кој има вредност $(r + \delta)$. Маргиналниот трошок (или само трошокот на капиталот заради поедноставување), всушност, се состои од два дела: реалната каматна стапка r , како трошок на средствата кои фирмата мора да ги подигне за да ги плати физичките капитални добра, и трошокот за капитална потрошувачка δ , која е резултат на загубата на вредноста на капиталните средства во текот на процесот на нивното производствено трошење - амортизацијата.

Ако се има предвид дефиницијата за бараната стапка на принос на инвеститорите од методологијата на маргиналните стапки, според која таа е еднаква на трошокот на капиталот, намален за стапката на економската амортизација, тогаш, може да се напише дека за секоја маргинална инвестиција:

$$p = MC - \delta; (6)$$

при што, ако за MC се земе вредноста од изразот (5), ќе се добие:

$$p = r + \delta - \delta; \text{ односно}$$

$$p = r; (7)$$

Ако ја пресметаме МЕДС според презентираната методологија, која се однесува на економија без даноци, и во услови без инфлација каде $s = r$, земајќи го условот од изразот (7), се добива дека нејзината вредност изнесува:

$$МЕДС = (p - s) / p = (r - r) / r = 0 / r = 0;$$

Вредноста на МЕДС укажува на сознанието дека **доколку во една економија не постојат даноците и даночниот систем, ефективниот даночен товар на капиталот изнесува 0, и во такви услови не постојат дисторзии на процесот на инвестиционото одлучување**. Имено, постои апсолутна индиферентност помеѓу

одлуката за инвестирање и одлуката за штедење, бидејќи бараната стапка на принос на инвеститорите е еднаква на бараната стапка на принос на штедачите, која пак, е еднаква на реалната каматна стапка ($p = s = r$). Исто така, ова значи дека инвестициониот еквилибриум се одвива во точката на изедначување на маргиналните приходи со реалната каматна стапка.

Да ги разгледаме накратко останатите два фактори кои се споменуваат во анализата, со претпоставката за апстракција на даноците, а тоа се: стапката на инфлација π и стапката на амортизација δ . Во врска со првиот, може да се каже дека во светот без даноци, можностите за штедење или инвестирање се одвиваат независно од стапката на инфлација. Бидејќи претходната констатација е оригинално изведена од Ирвинг Фишер (Irving Fisher), оваа состојба без даноци е и оригинално наречена Фишеров строг закон (strict Fisher's law). Оддржувањето на ваквата состојба е можно само доколку номиналната каматна стапка секогаш ја антиципира и вградува инфлационата премија. За таа цел, Самерс (Summers, 1981), со помош на емпириско истражување, докажува дека во најголем број случаи, номиналната стапка расте паралелно со порасот на стапката на инфлација, односно $i = r + \pi$.⁸⁶ Утврдената релација овозможува да се оствари неутрален ефект во однос на алокацијата на капиталот во економијата. Имено, доколку општото ниво на цени манифестира пораст, тогаш, заради компензација на инфлационата премија (или инфлациониот ризик), инвеститорите бараат стапка на принос која е еднаква на номиналната каматна стапка ($p = i$). Бидејќи во нормални услови штедачите вообичаено реализираат принос во висина на номиналната камата, логично е да се заклучи дека и ($s = i$). Под претпоставка дека постои редовна индексација на инфлацијата, отсуство на даноци, и ако стапката на амортизација се совпаѓа со економската амортизација, тогаш за МЕДС може да се напише дека:

$$\text{МЕДС} = (i - i) / i = 0;$$

што значи дека ефектот од инфлацијата врз инвестициите е неутрален, доколку важат претпоставките за отсуство на даноците.

За разлика од промената на општото ниво на цени, **амортизацијата** претставува одлучувачки фактор во изборот на инвестициониот проект, или пак, секторот во кој се вложуваат средствата. Имено, сè зависи од степенот на поклопување на стапката на фактичката амортизација на основните средства со стапката на вистинската (реалната) или економската амортизација во конкретниот индустриски сектор. Ако постои апсолутно совпаѓање на овие две категории на отписи на основните средства, тогаш МЕДС изнесува 0, и во тој случај не постои нарушување на процесот на инвестирање. Ако во некој сектор стапката на фактичката амортизација на средствата е помала од стапката на економската амортизација, тогаш доаѓа до зголемување на бараната стапка на принос на инвеститорите ($r + \Delta\delta$) и бегане на инвестициите од тој сектор ($\text{МЕДС} > 0$). Обратно, ќе постојат поголеми преференции за вложување во тој сектор, ако стапката на фактичката амортизација е поголема од онаа на економската амортизација, затоа што таквата состојба ја намалува бараната стапка на принос ($r - \Delta\delta$) и со тоа се зголемува атрактивноста за инвестирање во секторот ($\text{МЕДС} < 0$). Во табелата бр. 3 се сумирани збирните ефекти од промените на факторите на инвестиционата одлука во услови на апстракција на даночниот систем.

Табела бр. 3

Сумирани ефекти од промените на факторите во услови на апстракција на даноците и редовна индексација на цените и каматите

Параметар	Промена на параметар	Ефект врз МЕДС	Ефект врз инвестициите
Реална каматна стапка	зголемување	неутрален	неутрален
	намалување	неутрален	неутрален
Стапка на инфлација	зголемување	неутрален	неутрален
	намалување	неутрален	неутрален
Фактичка/економска	зголемување	намалување	зголемување

⁸⁶ Ова правило или принцип е вградено и во методологијата на маргиналните стапки.

амортизација	намалување	зголемување	намалување
--------------	------------	-------------	------------

Извор: Сопствени сумирања.

1.2.2. Анализа на ефектите од промената на даночните параметри

Откога се утврдија потенцијалните ефекти од промената на неданочните фактори, следува дискусија за потенцијалното влијание од промената на факторите од даночна природа (стапките на корпоративниот и персоналниот данок на доход). За таа цел, врз основа на истиот поедноставен модел на инвестиционата потрошувачка, се анализира начинот на кој се постигнува инвестициониот еквилибриум, но со претпоставка за постоење на даноци.

Појдовна основа на анализата претставува состојбата на еквилибриум на инвестиционата побарувачка во услови на перфектна економија. На претходните страници заклучивме дека во такви услови, во точката на изедначување на маргиналните приходи со маргиналните трошоци на инвестициониот проект, бараната стапка на принос на инвеститорот е идентична со реалната каматна стапка ($p = r$), а трошокот на капиталот на маргиналната инвестиција изнесува ($p + \delta$). Сега, нека се претпостави дека е воведен **корпоративниот данок на доход (или данокот на добивка)** со стапка t . Притоа, се претпоставува, исто така, дека капиталните трошоци се отпишуваат со стапка на амортизација, која е еднаква на економската амортизација, и дека во економијата се врши редовна индексација на стапката на инфлација, со што се исклучува нивното влијание за потребите на анализата. Во состојба без даноци, како што е спомнато, за да ја афирмира одлуката да инвестира, инвеститорот мора да оствари стапка на принос p која е еднаква на дисконтната стапка p , односно на реалната каматна стапка r :

$$p = p = r; (1)$$

Меѓутоа, даночниот систем му наметнува обврска да плати данок на добивка во висина на t за секоја дополнителна единица доход, така што доаѓа до зголемување на трошокот на капиталот од MC на $MC/(1 - t)$. Ако MC се дефинираше како $MC = p + \delta$ (2), тогаш, со изедначување на овие изрази се добива дека:

$$MC = (p + \delta) / (1 - t); (3)$$

Согласно методологијата на маргиналните стапки, според која бараната стапка на принос на инвеститорот е еднаква на трошокот на капиталот намален за стапката на амортизација, или $p = MC - \delta$, произлегува дека таа, во случај на воведување на корпоративен данок на доход *ceteris paribus*, изнесува:

$$p = (p + \delta) / (1 - t) - \delta; (4)$$

Следува дека бараната стапка на принос на инвеститорот пред оданочување **претставува растечка функција на стапката на корпоративниот данок на доход t** . Притоа, колку е таа поголема, толку е поголема и стапката на принос p , редуцирајќи ја сегашната вредност на приливите на инвестициониот проект. Ваквата динамика на приливите укажува дека поголемите стапки на t , *ceteris paribus* резултираат со **позитивни и поголеми маргинални стапки**, кои дејствуваат во насока на ограничување на процесот на инвестирање. Само во услови на апстракција на корпоративниот данок на доход или во случај неговата стапка да има вредност нула, со замена на вредностите во изразот (4), автоматски се добива дека $p = r$, а со тоа и $МЕДС = 0$. Ова значи, исто така, дека во услови на постоење на корпоративен данок, и **маргиналната ефективна стапка претставува негова растечка функција**, идентично како бараната стапка на принос.

Битно е да се има предвид дека промената на параметарот t дејствува врз $МЕДС$ посредно преку бараната стапка на принос на инвеститорот (компонентата p од коефициентот $МЕДС$) на тој начин што го зголемува обемот на даночниот товар или даночното премостување. Притоа, сите други даночни параметри, кои според презентираната методологија претставуваат елементи на бараната стапка на принос p , дејствуваат во иста насока. Така на пример, според Фулerton, воведувањето на данокот на богатство на корпорацијата w_c , ја редуцира маргиналната стапка на поврат MRR на

MRR - w_c ,⁸⁷ што значи го зголемува трошокот на капиталот од MC на $MC + w_c$. Ако MC имаше вредност $p + \delta$, автоматски се добива дека:

$$MC = p + \delta + w_c; (5)$$

Имајќи ја предвид познатата релација $p = MC - \delta$, следи дека:

$$p = p + \delta + w_c - \delta, \text{ а по средовањето следи дека: } p = p + w_c; (6)$$

Од изведените релации може лесно да се заклучи дека и овој параметар влијае во насока на **зголемување на бараната стапка на поврат на инвеститорот**, а преку неа посредно и врз зголемување на маргиналните стапки и даночниот товар, под претпоставка останатите фактори да останат непроменети. Се разбира, оваа констатација не оди во прилог на унапредување на вкупните инвестициони вложувања во домашната економија.

Ако воведувањето на корпоративниот данок имаше ефект на зголемување на МЕДС преку зголемување на вредноста на бараната стапка на принос p *ceteris paribus*, тогаш, воведувањето на персоналниот данок дејствува врз даночниот товар преку другиот елемент на коефициентот на МЕДС, а тоа е бараната стапка на принос на штедачот по оданочување s . Под претпоставка дека корпоративниот данок не постои, инфлацијата има нулта стапка (што значи дека $s = r$ и $p = r$ соодветно), тогаш, воведувањето на персоналниот данок на доход од камата m , влијае во **насока на намалување на стапката на принос на штедачот по оданочување во висина на стапката на персоналниот данок на доход од камата**, или:

$$s = r(1 - m); (7)$$

Вметнувајќи ја вредноста за s во пресметката на маргиналната стапка, се добива дека:

$$MEC = (p - s) / s = [r - r(1 - m)] / r, \text{ односно следи дека } MEC = m; (8)$$

Иако **вредноста на МЕДС укажува на фактот дека таа претставува растечка функција на стапката на персоналниот данок на доход**, сепак, **тоа не мора да значи дека постои нарушување на процесот на инвестирање**. За таа цел потребно е да се изврши декомпозиција или разграничување на МЕДС на нејзините две поткомпоненти. Првата компонента, која е директно поврзана со одлуката за инвестирање е т.н. инвестиционо даночно премостување, која има вредност 0 ($p - r = r - r = 0$). Нејзината вредност претставува потврда дека во услови на постоење на персонален данок на доход, а под апстракција на корпоративниот данок на доход, не се врши нарушување на одлуката за инвестирање. Другата, пак, која е во релација со одлуката за штедење, покажува вредност rm ($r - s = r - r(1 - m) = rm$), чија вредност означува позитивен даночен товар за штедачите и дестимулирање на штедењето. Од анализата на двете компоненти на маргиналниот товар, може да се заклучи дека зголемувањето на стапката на персоналниот данок на доход ги товари единствено штедачите, под претпоставка останатите даночни фактори да останат непроменети. На страната на штедачите, методологијата на Кинг и Фулerton калкулира уште со еден ограничувачки фактор, а тоа е данокот на богатство (или имот) на индивидуалниот штедач w_p . Со воведување на овој параметар во анализата, стапката на поврат на штедачите s се редуцира на $r - w_p$ *ceteris paribus*, а во услови на постоење и на персонален данок на доход, таа се редуцира дури на $r(1 - m) - w_p$. Неговото дејство врз обемот на штедење, исто така, е **лимитирачко**, а тоа може да се види доколку овој параметар се вметне во изразот на даночното премостување за штедење, при што се добива вредност од $rm + w_p$.⁸⁸

Всушност, сите овие параметри имаат свое влијание врз МЕДС, инвестициите и штедењето на опишаниот начин, но набљудувани под претпоставка на непроменетост на останатите фактори на инвестиционата одлука. Меѓутоа, даночните системи претставуваат комплексна содржина со многу сложено комбинирано дејство, при што негативните ефекти можат да бидат компензирани со позитивните на останатите елементи на системот. Заради тоа, се препорачува маргиналниот даночен товар да се

⁸⁷ King M.A., Fullerton D.: „The taxation of income from capital: A comparative study of the United States, the United Kingdom, Sweden and Germany“, National Bureau of economic Research, University of Chicago Press, 1984, стр. 20.

⁸⁸ $r - s = r - [r(1 - m) - w_p] = rm + w_p$.

евалуира преку интегрална анализа на сите релевантни компоненти на методологијата на МЕДС.

Останува уште да се продискутира за влијанието на **инфлацијата** врз маргиналните стапки во услови на постоење на даноците и оданочувањето. Како што Фишеровиот закон покажува, инфлацијата не делува врз одлуката на инвеститорите и штедачите, затоа што со индексирањето се вградува во номиналната каматна стапка, и на тој начин се нивелира дејството врз компонентите на маргиналниот даночен товар. Меѓутоа, доколку во државата не се врши редовно индексирање, емпириските студии покажуваат дека високата инфлација главно врши **дисперзија на ефективните даночни стапки**, бидејќи агентите не плаќаат данок само на реалната каматна стапка, туку и на инфлационата премија. На овој начин, преку оданочување на номиналната каматна стапка, **бараната стапка на штедачот s се претвора во опаѓачка функција на стапката на инфлација.**⁸⁹ Што се однесува, пак, до бараната стапка на инвеститорот p , аналогно може да се заклучи дека во услови на инфлација, **таа станува растечка функција на инфлационата премија.** Од ова може да се заклучи дека интегралниот ефект на инфлацијата врз параметрите p и s придонесува за **дисперзија на разликата помеѓу нив**, а со тоа и до зголемување на ефективниот даночен товар.

Целата оваа дискусија може да се резимира во следнава табела на вредности и изрази на даночните параметри.

Табела бр. 4

Вредности и сумарни ефекти од промената на даночните параметри

Воведување на параметар во анализата <i>ceteris paribus</i>	Стапка на принос на инвест. (p)	Стапка на принос на штедачот (s)	Вредност на МЕДС	Ефект врз штедењето ($r - s$)	Ефект врз инвестициите ($p - r$)
Стапка на корпоративен данок на доход (t)	$p = (p + \delta) / (1 - t) - \delta$	r	МЕДС > 0 дисторзирачко	$(r - s) = 0$ неутрално	$(p - r) > 0$ намалување
Данок на богатство на корпорации (w_c)	$p = p + w_c$	r	МЕДС > 0 дисторзирачко	$(r - s) = 0$ неутрално	$(p - r) > 0$ намалување
Стапка на персонален данок на доход од камата (m)	r	$r(1 - m)$	МЕДС > 0 дисторзирачко	$(r - s) > 0$ намалување	$(p - r) = 0$ неутрално
Данок на богатство на индивидуал. штедач (w_p)	r	$r - w_c$	МЕДС > 0 дисторзирачко	$(r - s) > 0$ намалување	$(p - r) = 0$ неутрално

Извор: сопствени сумирања.

1.2.3. Ефектот на структурата на капиталот врз инвестиционата одлука

Освен со претходниве параметри, одлуката за инвестирање е тесно поврзана и со структурата на капиталот или со начинот на кој се финансираат проектите. Постојат повеќе видови на извори на капитал, меѓутоа, најпознати се долгот (банкарски заем или емисија на обврзници), емисијата на нов акционерски капитал и финансирањето со задржана (капитална) добивка. Во теоријата, но исто така и во емпириската литература, можат да се сретнат повеќе критики дека современите даночни системи фаворизираат само одредени извори на средства (како што е, на пример, случајот со долгот) и дека на тој начин се врши нарушување на тековите на капиталот. Во таа насока, методологијата на маргиналните стапки може да биде од голема помош во разоткривањето на поврзаноста помеѓу структурата на капиталот и ефективниот даночен товар, а со тоа и во одгатнувањето на правилата на однесување на инвеститорот.

Како што е спомнато, бараната стапка на принос на инвеститорот p , зависи од повеќе фактори, како што се даночниот систем (корпоративниот данок, персоналниот данок, инструментите на даночните стимулации), економската амортизација, стапката на инфлација и дисконтната стапка. Притоа, дисконтната стапка p ⁹⁰ претставува трошок на изворите на финансирање или просечна цена на капиталот со кој се покрива проектот.

⁸⁹ King M.A., Fulerton D.: „The taxation of income from capital: A comparative study of the United States, the United Kingdom, Sweden and Germany“, National Bureau of economic Research, University of Chicago Press, 1984, стр. 25.

⁹⁰ Накосеното p , кое ја претставува дисконтната стапка, треба да се разликува од нормалното p , кое се однесува на бараната стапка на принос на инвеститорот.

Токму вредноста на дисконтната стапка е најдиректно поврзана со начинот на финансирање, односно со изворите на капиталот на инвестицијата.

Да претпоставиме сега сценарио во кое проектот се финансира само со **долг**, што значи или со издавање обврзница, или со банкарски заем. Според методот на МЕДС, бидејќи номиналната камата е одбитна ставка на даночната основа, а данокот се наплаќа на номиналната, а не на реалната камата, тогаш дисконтната стапка во случај на финансирање со долг, изнесува $p = i(1 - t)$. Ако се претпостави апстракција на инфлацијата $\pi = 0$, и притоа даночниот систем не содржи даночни стимулации $A = 0$, а стапката на амортизација е еднаква на економската амортизација $\delta = 0$, тогаш дисконтната стапка се редуцира на $p = r(1 - t)$ (1), а бараната стапка на принос на инвеститорот од $p = (p + \delta) / (1 - t) - \delta$, станува $p = p / (1 - t)$ (2). Ако вредноста на дисконтната стапка од изразот (1), ја замениме во изразот (2), следи дека:

$$p = r(1 - t) / (1 - t) = r; (3)$$

Пресметувајќи го инвестиционото даночно премостување, се открива дека $p - r = r - r = 0$, што значи дека доколку амортизацијата за даночни цели коинцидира со реалната економска амортизација, овој коефициент изнесува 0, така што корпоративниот данок на доход **не предизвикува дисторзирачки ефекти врз инвестициите**.⁹¹ Меѓутоа, постои честа практика на забрзано отпишување на инвестиционите средства за даночни цели, што резултира со негативна вредност на даночното премостување и остварување на позитивни сигнали за инвестирање. Ваквата констатација оди во прилог на тезата дека постоењето на корпоративниот данок го поддржува процесот на задолжување на фирмите како погоден начин на финансирање на проекти кои се карактеризираат со поголема стапка на фактичка амортизација во однос на нормалната економска амортизација.

Да го разгледаме сега случајот со финансирање исклучиво со издавање на **нов акционерски капитал**. Во вакви околности, за да прифатат акционерите да инвестираат дополнителна единица акционерски капитал, треба да биде исполнет арбитражниот услов нето-дивидендите по плаќањето на корпоративниот и персоналниот данок на доход, да бидат најмалку еднакви со каматата која се добива при вложување во инструменти на пазарот на капитал. Тоа значи дека одлуката на инвеститорот во овој случај зависи како од корпоративниот, така и од персоналниот данок на доход. Како што е спомнато, со цел да се квантифицира степенот на меѓусебната интеграција помеѓу овие даноци, Кинг и Фулerton го воведуваат коефициентот θ . Големината на неговата вредност, всушност, зависи од карактерот и степенот на поврзаност на персоналниот и корпоративниот данок. Така, ако $\theta = 1$, тогаш се работи за класичен даночен систем без каква било интеграција. Во класичниот даночен систем, профитот се оданочува на ниво на корпорација, а дивидендите на ниво на акционер. Ако пак, се работи за даночен систем на интеграција (или импутација), тогаш $\theta = 1/(1 - c)$, каде c е стапката на импутираниот даночен кредит; според тоа, степенот на интеграција е поголем од еден: $\theta > 1$. И во системот на целосна интеграција, целиот износ на исплатените дивиденди претставува одбитна ставка на корпоративниот профит, така што $\theta = 1/(1 - t)$. Притоа, дисконтната стапка се пресметува преку општиот израз $p = i / \theta$ (4).

Да го проследиме процесот на арбитража кај **класичниот даночен систем** како екстрем со најнизок степен на интеграција во корпоративното оданочување. Ако ги поедноставиме претпоставките (се апстрахира стапката на инфлација, стапката на амортизација е идентична со економската амортизација, системот не содржи други даночни олеснувања), тогаш коефициентот $\theta = 1$, а дисконтната стапка од изразот (4) се редуцира на $p = r$. Вметнувајќи ја оваа вредност на дисконтната стапка во изразот (2), се добива дека бараната стапка на принос на инвеститорот изнесува:

$$p = r / (1 - t), \text{ а на инвестиционото даночно премостување:}$$

$$p - r = rt / (1 - t); (5).$$

⁹¹ Leibfritz W., Thornton J., Bibbie A.: „Taxation and economic performance“ OECD Studies, 1997, стр. 96.

Ова значи дека **повисоките стапки на данокот на добивка во рамки на класичниот систем на корпоративно оданочување го зголемуваат даночниот товар и продуцираат негативно влијание врз обемот на инвестициите.**

Да направиме споредба со другиот екстрем, а тоа е **системот на целосна интеграција**. Под претпоставка на непроменливост на горенаведените услови, коефициентот θ има вредност $\theta = 1/(1 - t)$, додека дисконтната стапка изнесува $p = r / [1 / (1 - t)]$, односно $r(1 - t)$. Ако оваа вредност на дисконтната стапка ја примениме во изразот (2), за бараната стапка на принос на инвеститорот се добива дека:

$$p = r(1 - t) / (1 - t) = r;$$

Пресметано со ваква вредност за p , инвестиционото даночно премостување, кое изнесува $p - r = r - r = 0$, укажува дека целосниот систем на интеграција во корпоративното оданочување (што значи ослободување од оданочување на профитот на ниво на корпорација и негово оданочување само на ниво на акционер), **има неутрален ефект врз инвестициите во домашната економија**. Ако се резимира, од овие две работи се доаѓа до заклучок дека колку е помал степенот на интеграција на даночниот систем (или коефициентот θ), толку е поголемо нарушувачкото и ограничувачкото дејство врз процесот на инвестирање, и обратно, поголемата интеграција (поголемо θ), обезбедува подобри услови за инвестирање.

Ова може да се изрази и со симболи. Имено, ако коефициентот θ е поголем од 1, тогаш вредноста на дисконтната стапка останува $p = r / \theta$. Ако оваа вредност ја вградиме во формулата за бараната стапка на принос на инвеститорот, се добива дека $p = (r / \theta) / (1 - t)$. Ако оттука се пресмета инвестиционото даночно премостување, следи дека:

$$p - r = (r / \theta) / (1 - t) - r, \text{ а по средувањето се добива:}$$

$$p - r = r[1 - \theta(1 - t)] / \theta(1 - t);$$

Токму во подизразот $\theta(1 - t)$ се огледа обратнопропорционалната зависност помеѓу степенот на интеграција и даночниот товар.

Останува уште да се проанализира состојбата на вложување на **задржаната (капитална) добивка**. Во ваква ситуација, даночниот товар зависи од стапката на корпоративниот данок на доход и стапката на персоналниот данок на доход од капитална добивка. Арбитражната состојба се постигнува во точката на изедначување на ваквата вкупна комбинирана даночна обврска со даночната обврска по основ на приходот од камата. Според методологијата на маргиналните стапки, дисконтната стапка на оваа алтернатива на финансирање изнесува: $p = i[(1 - m) / (1 - z)]$ (6), каде z ја претставува ефективната даночна стапка на приходот од капитална добивка. Ако се има предвид непроменливоста на горните претпоставки, заменувајќи ја вредноста од изразот (6) во изразот (2) за бараната стапка на принос на инвеститорот, и потоа пресметувајќи го коефициентот на инвестиционото даночно премостување, следи дека тоа изнесува:

$$p - r = r[t + z(1 - t) - m] / (1 - z)(1 - t);$$

Од овој израз, подизразот $t + z(1 - t)$ е вредноста на **вкупната комбинирана обврска** од корпоративниот данок и данокот на капитална добивка, која, како што се гледа, доколку ја надмине вредноста на даночната обврска m , даночниот товар станува позитивен, а инвестициите дестимулирани.⁹²

Со помош на емпириски истражувања е утврдено дека, генерално, даночниот товар на финансирањето со емисија на акции е поголем во однос на даночниот товар на финансирањето со задржана добивка. Поради ова, економистите упатуваат критика на современите даночни системи дека на овој начин ги фаворизираат големите корпорации, кои својата стратегија за развој ја базираат врз основа на реинвестирање на задржаната добивка, во споредба со малите претприемачки компании, кои поради недостаток на капитал, се принудени својата експанзија да ја финансираат преку емисија на нови акции. Заради балансирање на правилата на игра, некои држави, кои веќе имплементирале класичен систем на корпоративно оданочување, често воведуваат т.н. **општа стапка на персоналниот данок на доход (i.a. comprehensive personal income tax)**, со која, всушност, се изедначуваат ефективната стапка на данокот на капитална

⁹² Поконкретно види: Leibfritz W., Thornton J., Bibbie A.: „Taxation and economic performance“ OECD Studies, 1997, стр. 98.

добивка z и стапката на данокот на приход од капитал (камата) - m . За да се види каков ефект има ваквиот систем врз инвестициите, овие услови соодветно ги применуваме во пресметката на маргиналниот даночен товар. Така, ако претпоставките останат непроменети, и ако $z = m$, тогаш изразот за дисконтната стапка од (6) добива вредност:

$$p = r[(1 - z) / (1 - z)] = r;$$

Ако се пресмета бараната стапка на принос на инвеститорот со оваа вредност на дисконтната стапка, преку замена во (2) се добива дека:

$$p = r / (1 - t), \text{ а на инвестиционото даночно премостување :}$$

$$p - r = rt / (1 - t);$$

со што оваа вредност е потполно идентична со вредноста од изразот (5).

Ова значи дека примената на општа стапка на персоналниот данок на доход во услови на класичен даночен систем овозможува **неутралност** во поглед на изборот помеѓу алтернативата на финансирање со акционерски капитал и алтернативата со задржана добивка. **Со помош на ваквиот даночен систем, всушност, се зголемува рамноправноста помеѓу големите стари и помалите нови компании на пазарот на капитал.**

Честопати е утврдено дека во повеќе земји, **ефективната даночна стапка на капитална добивка изнесува 0**. Се разбира, ваквите околности имаат свои реперкусии и врз преференциите за инвестирање. Ако се има предвид дека $z = 0$, тогаш дисконтната стапка изнесува $p = r(1 - m) / (1 - 0)$, односно, $p = r(1 - m)$. За да се пресмета бараната стапка на принос на инвеститорот, оваа вредност треба да се замени во (2), со што се добива дека:

$$p = r(1 - m) / (1 - t); \text{ а инвестиционото премостување со средување:}$$

$$p - r = r(t - m) / (1 - t); \quad (7)$$

Компонентата $(t - m)$ од изразот (7) покажува дека примената на нулта стапка на капиталната добивка продуцира даночен товар кој зависи примарно од **односот на висината на стапките на корпоративниот и персоналниот данок на доход**. Притоа, ако стапката на корпоративниот данок е поголема од стапката на персоналниот данок, даночниот товар е позитивен, и тоа води кон ограничување на инвестициите. Обратно, ако стапката на персоналниот данок е поголема од стапката на корпоративниот данок, тогаш изразот добива негативна вредност, креирајќи позитивни стимулации за инвестирање. И специјален случај претставува состојбата на **изедначеност на t и m (рамен данок)**, каде вредноста на даночниот товар изнесува нула, што имплицира на **неутралност во инвестиционата одлука**.

За крај, треба да се има предвид дека во сите алтернативи на финансирање, се подразбира користење само на еден извор на капитал. Но, понекогаш компаниите креираат сопствена оптимална финансиска структура, користејќи истовремено повеќе различни извори на капитал. Во таков случај, дисконтната стапка претставува пондерирана просечна големина од учеството или структурата на поединечните видови на капитал и нивните дисконтни стапки (или поединечни цени). Ако, на пример, со D , S , R се означат процентуалните учества на долгот, акционерскиот капитал и задржаната добивка респективно, а со p_d , p_s , p_r дисконтните стапки на долгот, акционерскиот капитал и задржаната добивка соодветно, тогаш, просечната цена на структурата на капиталот p може да се пресмета преку изразот:

$$p = Dp_d + Sp_s + Rp_r;$$

Во табелата бр. 5 се дадени збирните сумирања и заклучоци од анализата за структурата на капиталот.

Табела бр. 5

Сумирања на ефектите од структурата на капиталот врз инвестициите

Вид на финансирање	Вредност на $p - r$	Ефект врз инвестициите
<u>Долг</u>		
Долг	0	неутрален
<u>Емисија на нови акции</u>		
Класичен систем $\theta = 1$	$rt / (1 - t)$	дестимулирачки
Систем на интеграција $\theta > 1$	$r[1 - \theta(1 - t)] / \theta(1 - t)$	помалку дестимулирачки
Систем на целосна интеграција	0	неутрален

$\theta = 1/(1 - t)$		
Задржана добивка		
Класичен систем z различно од m	$r[t + z(1 - t) - m] / (1 - z)(1 - t)$	зависи од релацијата меѓу $t + z(1 - t)$ и m
Класичен систем со општа стапка z = m	$rt / (1 - t)$	неутрален во изборот меѓу акц. капитал и зад. добивка
Систем на нулта стапка z = 0	$r(t - m) / (1 - t)$	зависи од реалцијата меѓу t и m
Систем на нулта стапка z = 0 и рамен данок t = m	0	неутрален

Извор: Сопствени сумирања.

1.2.4. Ефектот од даночните ослободувања врз инвестиционата одлука

Како што се гледа, сите претходни елементи имаат свое непосредно влијание врз висината на даночниот товар, а оттаму и врз обемот на инвестициите. Останува уште да се дефинира директната улога на инструментите на даночните стимулации како мерки на даночната политика. Имено, кој е механизмот на делување и како тие можат да ја обликуваат инвестиционата одлука? За таа цел вниманието на следнава дискусија е насочено кон параметарот A од методологијата на маргиналните стапки, кој претставува симбол на дисконтираната сегашна вредност на даночните стимулации кои ги генерира даночниот систем. Притоа, како релевантни видови на даночни ослободувања се земаат стандардните ослободувања за амортизација (i.a. standard depreciation allowances), еднократниот амортизационен отпис (i.a. immediate expensing or free depreciation) и даночните кредити (i.a. cash grants which are equivalent to tax credits).⁹³

Во точка 1.1.2. од оваа глава, од изразот (11) може да се заклучи дека бараната стапка на принос на инвеститорот p претставува функција на повеќе елементи. Ако заради олеснување на анализата се претпостави апстракција на инфлацијата π и на корпоративниот данок на богатство w_c , тогаш, за бараната стапка на принос, може да се напише дека:

$$p = (1 - A)(p + \delta) / (1 - t) - \delta; (1)$$

Оваа формулација јасно укажува дека покрај дисконтната стапка p , корпоративната стапка t , и стапката на амортизација δ , бараната стапка на принос на инвеститорот зависи и од **вредноста на даночните ослободувања A** , инкорпорирани во структурата на даночниот систем.

Според Кинг и Фулerton, **директното непосредно дејство на даночните стимулации се огледа во тоа што тие вршат намалување, односно редуцирање на трошокот на капиталот**, што се гледа од формулацијата: $C = 1 - A$. Ова значи дека ако еден инвестиционен проект генерира иницијални трошоци од една парична единица, тогаш ослободувањата кои ги пропишува даночното законодавство дејствуваат во насока на намалување на иницијалните трошоци во висина на сегашната вредност на даночните ослободувања. *Всушност, даночниот систем ги поддржува инвестициите само ако сегашната вредност на даночните бенефиции (ослободувања, кредити и слично), кои произлегуваат од инвестициониот проект, ја надминуваат вредноста на иницијалните издатоци.*⁹⁴ Се разбира, редуцијата на трошокот на капиталот има своја реперкусија и врз намалувањето на бараната стапка на принос на инвеститорот p . Оваа релација произлегува од фактот што во случај на позитивна сегашна вредност на даночните стимулации, како компензација на намалениот трошок на капиталот, инвеститорите бараат соодветно и помала стапка на принос. Да видиме сега како сето ова се манифестира низ призмата на маргиналната стапка и нејзините аналитички компоненти.

Најпрвин, треба да се има предвид дека различните инструменти имаат различни механизми на дејствување; според тоа, имаат и различна специфика на стимулативните ефекти. За таа цел, во анализата се разгледува изолираното дејство на поединечните

⁹³ За подетален опис на значењата на симболите види точка 2.2. од оваа глава.

⁹⁴ "Alternative tax burden measures" – An OECD study, 2000 стр. 49.

мерки на даночните стимулации. Да претпоставиме дека системот ги дозволува **само стандардните ослободувања за амортизација** за даночни цели, така што вредноста на вкупните ослободувања од изразот (12) од точката 1.1.2. од оваа глава, ќе се сведе на $A = f_1 A_d$, каде што f_1 има вредност единица. Доколку е така, тогаш висината на даночните бенефиции е во директна корелација со *односот помеѓу стапката на даночната амортизација и стапката на економската амортизација*. Така на пример, ако стандардните ослободувања за амортизација се признаваат по методот на опаѓачка амортизација, тогаш нивната вредност изнесува $A_d = ta / (a + p)$, каде a ја претставува експоненцијалната стапка на амортизација за даночни цели. Доколку a е идентична со стапката на економската амортизација δ , вредноста на A_d ќе се промени во $A_d = t\delta / (\delta + p)$. Заменувајќи ја оваа вредност на A_d во изразот за бараната стапка (1), со средување на равенката се добива дека таа изнесува:

$$p = p / (1 - t); (2)$$

Ова значи дека во услови на користење на оваа мерка на даночна стимулација, најрелевантни фактори на инвестиционата одлука претставуваат токму **дисконтната стапка p** (структурата на изворите на капиталот и карактерот на даночниот систем), но и **стапката на корпоративниот данок на доход t** . Според тоа, сето она што е кажано во претходната точка за влијанието на структурата на капиталот, важи и во овој случај на изедначеност на a и δ . Ако пак, стапката на даночната амортизација a е поголема од стапката на економската амортизација δ , во тој случај **вредноста на даночните стимулации A добива позитивна вредност**, генерирајќи негативен даночен товар на инвестиционите вложувања.

Сличен ефект создава и **признавањето на даночен кредит (или доделувањето на финансиски грант)**, под претпоставка дека не постојат други даночни мерки. Во тој случај, вкупната вредност на A се редуцира на $A = f_3 g$, при што $f_3 = 1$, а g е сегашната вредност на грантот или кредитот. Во вакви околности, вредноста на A повторно добива **позитивна вредност со поволни импликации врз инвестиционото одлучување**. Од ова следи дека овие два вида даночни мерки креираат, по својата суштина, **идентични економски ефекти**, гледано од аспект на инвеститорот. Меѓутоа, од аспект на буџетските последици, истите се сосема различни.

Доста интересни ефекти произлегуваат и од третиот вид даночни мерки, а тоа е **еднократниот амортизационен отпис**. Ако пропорцијата на трошокот на еднократниот амортизационен отпис f_2 се помножи со корпоративната даночна стапка t , се добива вредноста на оваа даночна мерка, или $A = f_2 t$. Доколку даночниот систем ја предвидува само оваа стимулативна мерка, тогаш следи дека $f_2 = 1$ и $A = t$, по што бараната стапка автоматски се трансформира во $p = (1 - t) (p + \delta) / (1 - t) - \delta$, а по средувањето само во:

$$p = p; (3)$$

со значење дека бараната стапка зависи **директно и единствено од дисконтната стапка, или поточно, од структурата на изворите на финансирање**. Овие генерални насочувачи ќе ни овозможат да навлеземе подетално во природата на даночните стимулации во секој конкретен случај на финансирање.

Ефекти од даночниот кредит и забрзаната амортизација. За почеток, да претпоставиме даночен систем кој признава или **даночен кредит**, или **забрзана амортизација** по методот на опаѓачки приноси. Притоа, општата вредност на ефектот од имплементацијата на овие мерки, како што е кажано, се пресметува според изразот (1). Ако за поедноставување претпоставиме дека амортизационите отписи се извршуваат со стапка која е идентична со стапката на економската амортизација ($\delta = 0$), тогаш за изразот (1) може да се напише дека изнесува:

$$p = p (1 - A) / (1 - t); (4)$$

Да претпоставиме дека даночниот систем признава, на пример, одреден даночен кредит во висина на A и дека проектот се **финансира исклучиво со заем**. Заменувајќи ја дисконтната стапка p која во услови на финансирање со долг има вредност $r (1 - t)$, во изразот (4) следи дека:

$$p = r (1 - t) (1 - A) / (1 - t), \text{ односно } p = r - rA;$$

а вредноста на инвестиционото даночно премостување:

$$p - r = (r - rA) - r = -rA;$$

Негативниот предзнак укажува дека *даночниот кредит на проекти кои се финансираат со долг делува позитивно врз инвестициите, пропорционално со висината на сегашната вредност на одобриениот даночен кредит A и каматната стапка r* . Ако пак, вредноста на A изнесува 0, во тој случај ефектот врз инвестициите е неутрален.

Да разгледаме сега проект кој е поддржан со **емисија на нов акционерски капитал, во услови на класичен систем на корпоративно оданочување** ($\theta = 1$). Заменувајќи ја вредноста на дисконтната стапка p , чија вредност во овој случај изнесува r , може да се добие дека:

$$p = r(1 - A) / (1 - t), \text{ додека вредноста на инвестициониот даночен товар:}$$

$$p - r = r(t - A) / (1 - t);$$

Ако наместо t од броителот на изразот, кој како даночна стапка има релативен карактер, се запише T со значење за апсолутна вредност на обврските по однос на корпоративниот данок, може да се напише и дека:

$$p - r = r(T - A) / (1 - t);$$

Од изразот $(T - A)$ се гледа дека во услови на класичен даночен систем, даночниот товар поврзан со инвестициите *зависи директно од висината на сегашната вредност на даночните обврски за корпоративниот данок T и сегашната вредност на даночниот кредит A* . Притоа, само ако вредноста на даночните обврски е помала од вредноста на даночниот кредит ($T < A$), даночниот товар добива негативна вредност, стимулирајќи ги инвестициите. Доколку е запазен условот ($T = A$), изразот добива вредност 0, со неутрален ефект врз процесот на инвестирање.

Следува **системот на интеграција** или импутација, каде дисконтната стапка се пресметува по вредноста $p = r / \theta$, која, ако ја замениме во изразот (4), се добива дека бараната стапка на принос на инвеститорот изнесува:

$$p = r / \theta(1 - A) / (1 - t), \text{ односно } p = r(1 - A) / \theta(1 - t);$$

што укажува дека висината на даночните поволности, *зависи од коефициентот на интеграција на даночниот систем θ , како и од висината на даночниот кредит A* . Притоа, колку што θ е поголемо од 1, току е поголем и позитивниот ефект.

Кај **системот на целосна интеграција**, пак, коефициентот θ имаше вредност $1 / (1 - t)$, од каде произлегува дека дисконтната стапка се трансформира во $r(1 - t)$. Ваквата трансформација на дисконтната стапка дава *ефект кој е потполно идентичен со верзијата на финансирање со долг*, каде вредноста на p изнесуваше $r - rA$, а вредноста на инвестиционото даночно премостување $- rA$.

Кај состојбата на **финансирање со задржана добивка**, заклучивме дека даночниот товар зависи од стапката на корпоративниот данок на доход и стапката на персоналниот данок на доход од капитална добивка, но, во овој случај, и од висината на даночните стимулации (даночниот кредит). Арбитражната состојба се постигнува во точката на изедначување на ваквата вкупна комбинирана даночна обврска со даночната обврска по основ на приходот од камата.

Постојат неколку специфични случаи кај опцијата на финансирање со задржана добивка. Така на пример, кај **системот со општа стапка на персоналниот данок на доход (i.e. comprehensive personal income tax)**, даночната стапка на приходот од капитална добивка е еднаква на даночната стапка на приходот од камата ($z = m$). Ваквите услови диктираат дисконтната стапка да го поприма обликот $p = r[(1 - m) / (1 - t)]$, или преку средување, $p = r$. Овие околности резултираат со *потполна идентичност на вредноста на бараната стапка на принос, како во опцијата на финансирање со акционерски капитал во услови на класичен систем на корпоративно оданочување*. Ова упатува на индиферентност во изборот помеѓу алтернативните извори на капитал, но и на еднаквост на ефектите од даночниот кредит.

Кај системот, пак, каде што **ефективната стапка на данокот на капитална добивка има вредност нула ($z = 0$)**, даночниот товар *зависи примарно од односот на висината меѓу стапките на корпоративниот данок и персоналниот данок на доход од камата, но и од висината на даночниот кредит*, кој во овој случај, влијае во насока на негово намалување. Доколку овој систем, воедно, **предвидува и изедначени или пропорционални даночни стапки ($t = m$)**, тогаш, дисконтната стапка добива облик $r(1 -$

t), а коефициентите p и $p - r$ ги продуцираат истите ефекти како во опцијата на финансирање со долг.

Ефекти од еднократниот амортизационен отпис. Во претходните редови се напмна дека ефектите од даночните стимулации во вид на **еднократен амортизационен отпис**, генерално се разликуваат од ефектите на даночниот кредит по својата примарна специфика бараната стапка на принос да е идентична со дисконтната стапка *ceteris paribus*, што јасно се гледа од изразот (3). Притоа, како што се гледа, стапката на корпоративниот данок на доход примарно не влијае врз вредноста на p , освен индиректно, преку дисконтната стапка на изворот на финансирање. Овие одредби, се разбира, имаат свои импликации и врз конкретните стимулативни ефекти кај секоја алтернатива на финансирање.

Најпрвин да го разгледаме случајот на финансирање на проектот со **долг (или со задолжување)**. Ако во оваа алтернатива дисконтната стапка изнесува $r(1 - t)$, толку изнесува и бараната стапка на принос. Одовде следи дека инвестиционото даночно премостување има вредност:

$$p - r = r(1 - t) - r = -rt;$$

што значи дека *стимулативниот ефект врз инвестициите, кој произлегува од негативниот предзнак на коефициентот, е во директна релација со висината на реалната каматна стапка r и стапката на корпоративниот данок t* . Инаку, во науката за финансиите и финансискиот менаџмент, овој ефект со други зборови се нарекува ефект на “даночна заштита” (tax shield effect), кој произлегува во случај на користење претежно на туѓиот капитал (или долгот) во финансиската конструкција на компаниите.

Алтернативата со **емисија на нов акционерски капитал кај класичниот систем на корпоративно оданочување**, каде $\theta = 1$, имплицира дисконтна и барана стапка на принос во висина на r и нулта вредност на даночниот товар на инвестициите. Ова претставува интересен факт дека, всушност, *еднократниот амортизационен отпис кај даночниот систем со вакви карактеристики влијае неутрално, односно без дополнителни позитивни или негативни ефекти врз процесот на инвестирање*.

Системот на интеграција, каде коефициентот θ има вредност поголема од 1, резултира со дисконтна стапка во вредност од r / θ . Според тоа, коефициентот $p - r$ изнесува:

$$p - r = r / \theta - r, \text{ односно } r(1 - \theta) / \theta;$$

Тоа значи дека во случај $\theta > 1$, *коефициентот на даночниот товар добива негативна вредност, која е толку поголема колку што е поголема вредноста на θ , односно степенот на интеграција на даночниот систем*.

Во **системот на целосна интеграција**, вредноста на коефициентот θ придонесува и дисконтната стапка да поприма облик $r(1 - t)$, и на тој начин *потполно се поистоветуваат ефектите како во алтернативата на финансирање со заем*.

Интересни заклучоци може да се изведат и за стимулативните ефекти на еднократниот амортизационен отпис во **опцијата на финансирање на проекти со задржана добивка**. Во нормален случај, кога обично стапките z и m се различни, дисконтната стапка, а во овој случај и бараната стапка, изнесува $r[(1 - m) / (1 - z)]$. Ако се пресмета коефициентот на даночниот товар, се добива:

$$p - r = r[(1 - m) / (1 - z)] - r, \text{ а со средување: } p - r = r(z - m) / (1 - z);$$

Компонентата $(z - m)$ покажува дека *големината на стимулативните ефекти зависи директно од релацијата помеѓу ефективната стапка на персоналниот данок на приход од капитална добивка и стапката на персоналниот данок на приход од камата*. Притоа, само ако $(z < m)$, даночниот товар се стекнува со негативен предзнак и тогаш позитивно влијание врз инвестициите; во спротивно, доколку $(z > m)$, даночниот товар добива позитивна вредност. Ако, пак, $(z = m)$, што е случај на **даночен систем со општа стапка на персонален данок на доход**, тогаш *даночниот товар има нулта вредност, и аналогно на тоа, неутрално влијание врз одлуката за инвестирање, за разлика од системот со нулта стапка на z , кој резултира со вредност на коефициентот од $-rt$* . И за крај, **системот кој се одликува со изедначеност** на стапките на корпоративниот и персоналниот данок на доход ($t = m$), како и со нулта стапка z , генерира негативно даночно оптоварување во висина од $-rt$, што, се разбира, е

идентично со опцијата на финансирање со долг, но и со системот на целосна интеграција при финансирање со емисија на акционерски капитал.

Табела бр. 6

Сумирања на ефектите од даночните стимулации врз инвестициите

Ефекти од даночниот кредит, финансискиот грант и забрзаната амортизација каде општиот ефект изнесува $p = p(1 - A) / (1 - t)$, со запазување на споменатите претпоставки		
Вид на финансирање	Вредност на $p - r$	Ефект врз инвестициите
<u>Долг</u>		
Долг	$-rA$	позитивен
<u>Емисија на нови акции</u>		
Класичен систем $\theta = 1$	$r(T - A) / (1 - t)$	позитивен доколку $(T < A)$
Систем на интеграција $\theta > 1$	$r(1 - A) / \theta(1 - t)$	позитивен доколку A има висока позит. вредност
Систем на целосна интеграција $\theta = 1/(1 - t)$	$-rA$	позитивен
<u>Задржана добивка</u>		
Класичен систем z различно од m	зависи од t, z, A и m	позитивен доколку A има висока позит. вредност
Класичен систем со општа стапка $z = m$	$r(T - A) / (1 - t)$	позитивен доколку $(T < A)$
Систем на нулта стапка $z = 0$	зависи од t, A и m	позитивен доколку A има висока позит. вредност
Систем на нулта стапка $z = 0$ и рамен данок $t = m$	$-rA$	позитивен

Извор: Сопствени сумирања.

Табела бр. 7

Сумирања на ефектите од даночните стимулации врз инвестициите

Ефекти од еднократниот амортизационен отпис каде општиот ефект изнесува $p = p$, со запазување на споменатите претпоставки		
Вид на финансирање	Вредност на $p - r$	Ефект врз инвестициите
<u>Долг</u>		
Долг	$-rt$	позитивен
<u>Емисија на нови акции</u>		
Класичен систем $\theta = 1$	0	неутрален
Систем на интеграција $\theta > 1$	$r(1 - \theta) / \theta$	позитивен доколку $\theta > 1$
Систем на целосна интеграција $\theta = 1/(1 - t)$	$-rt$	позитивен
<u>Задржана добивка</u>		
Класичен систем z различно од m	$r(z - m) / (1 - z)$	позитивен доколку $z < m$
Класичен систем со општа стапка $z = m$	0	неутрален
Систем на нулта стапка $z = 0$	$-rm$	позитивен
Систем на нулта стапка $z = 0$ и рамен данок $t = m$	$-rt$	позитивен

Извор: Сопствени сумирања.

1.3. Даночните системи и меѓународната алокацијата на капиталот

Процесот на глобализација и либерализација на меѓународните финансиски пазари, во голема мера придонесе за непречено одвивање на светските текови на капиталот, карактеризирајќи се со тенденција кон израмнување или конвергенција на националните каматни стапки кон светската глобална каматна стапка. Ваквата динамика на алокацијата на меѓународниот капитал претставува цврст доказ дека во услови на потполно интегрирани финансиски пазари, основниот фактор кој ја детерминира акумулацијата на капиталот, е токму реалната глобална каматна стапка. Меѓутоа,

постојат повеќе пречки кои можат да ги искриват совршените текови на капиталот, меѓу кои се наоѓа и оданочувањето наметнато од страна на националните даночни системи.

Во литературата постојат повеќе гледишта кои ги потенцираат даноците како фактор на алокацијата на капиталот. На пример, т.н. традиционална теорија на даночна конкуренција (i.e. the traditional theory of tax competition), зазема став дека во отворените економии кои се карактеризираат со висок степен на мобилност на капиталот, обемот на оданочувањето на капиталот постепено конвергира кон нула, бидејќи доминира оданочувањето на имобилните фактори, кои, по правило, не можат да го одбегнат преку реалокација.⁹⁵ Со цел да ги задржат странските инвеститори, државите влегуваат во меѓусебна конкурентска битка за намалување на даночните бариери, што на долг рок би довело до елиминација на корпоративните даночни стапки. Слично, т.н. модел на гравитација (i.a. gravity model), кој ја објаснува меѓународната трговска размена помеѓу две земји, тврди дека локацијата која реализира екстра-профит или рента, може да претставува круцијална детерминанта на одлуката за инвестирање во странство, во зависност од висината на даночните стапки. Покрај овие две, литературата изобилува со многу други концепции, кои неоспорно го нагласуваат значењето на даноците за меѓународната ефикасност на капиталот.

Во анализата на ефектите од даноците во процесот на меѓународната алокација на капиталот, најрелевантна аналитичка рамка нуди, повторно, концепцијата на трошокот на капиталот. За дадена нормална маргинална продуктивност на капиталот, постои минимална барана стапка на принос на инвестициониот проект, која мора да биде најмалку еднаква на реалната каматна стапка (трошокот на капиталот), која се формира на меѓународниот финансиски пазар. Ако маргиналниот проект реализира поголема барана стапка на принос од трошокот на капиталот, проектот е прифатлив за инвеститорот, бидејќи остварува профит. Во спротивно, доколку стапката на принос (интерната стапка на рентабилност) е помала од реалната камата, инвестицијата ќе биде откажана, бидејќи не ја покрива минималниот трошок на изворот на финансирање. Всушност, во перфектно интегрирани меѓународни финансиски пазари, без да постојат корпоративните даноци, реалниот трошок на капиталот е еднаков на реалната каматна стапка.

Но, во реалноста, условите за стопанисување се далеку од совршени. Имено, даночните системи и нивните составни елементи, даночните ослободувања, инфлацијата, стапката на амортизација и слично, ја поместуваат точката на оптимална алокација на капиталот, односно генерираат разлика помеѓу трошокот на капиталот и реалната каматна стапка. Оваа разлика помеѓу трошокот на капиталот и светската камата, се нарекува, исто така, даночно премостување, односно, даночно оптоварување (tax wedge). Ако се појде од претпоставката за конвергенција, во тој случај, *висината на разликата во каматните стапки, на национално ниво, станува од особена важност за мултинационалните компании, бидејќи од неа зависат преференциите за инвестирање во конкретната земја.* Така на пример, доколку трошокот на капиталот во некоја земја е повисок од светската каматна стапка, се вели дека постои позитивен даночен товар кој делува ограничувачки врз меѓународните деловни активности во таа земја. Од друга страна, ако трошокот на капиталот е понизок од глобалната каматна стапка, постои состојба на негативен даночен товар, кој ги стимулира меѓународните инвестиции во домицилната земја. Ако се има предвид фактот дека државите обично остваруваат позитивни нето-даночни приходи по основ на трансферот на меѓународниот капитал, тоа значи дека преовладуваат позитивни вредности на коефициентот на даночниот товар.

1.3.1. Факторите на ефективниот даночен товар во меѓународни рамки

Како најсоодветни мерки за проценка на ефективниот даночен товар, во контекст на меѓународното движење на капиталот, се сметаат перспективните просечни

⁹⁵ Quéré A.B., Fontagné L., Lahrière-Révil A.: „How Does FDI React to Corporate Taxation“, An OECD Study, 2003, стр. 3.

ефективни даночни стапки (forward looking Average Effective Tax Rates). Овие даночни стапки, кои беа популаризирани од страна на Деверу и Грифит (Devereux and Griffith, 1998), се базираат на претпоставката дека фирмите кои имаат вложено во инвестициони проекти, очекуваат да генерираат економски ренти или профити кои се повисоки од трошоците на капиталот. Земајќи го ова предвид, под претпоставка дека во економијата егзистираат даноци, нето-сегашната вредност на проектот би била еднаква на разликата од нето-сегашната вредност на проектот пред оданочување и нето-сегашната вредност на даноците кои произлегуваат од него, или ($NPV = NPV^* - NPVT$). Имајќи предвид дека секој дискретен инвестиционен проект генерира приходи кои се поголеми од иницијалните трошоци, тоа значи дека од него се реализира економска рента. Имплементирајќи ја конкретно оваа претпоставка, авторите Деверу и Грифит ја конструираат просечната ефективна даночна стапка според изразот:⁹⁶

$$EATR = (R^* - R) / (p/(1 + r));$$

каде R^* е вредноста на економската рента пред оданочувањето и таа е еднаква на разликата помеѓу сегашната вредност на готовинските приливи Y^* и фиксните иницијални трошоци на проектот F , односно: $R^* = Y^* - F$; понатаму, R ја претставува вредноста на економската рента по оданочувањето, која има вредност $R = (1-t)Y^* - (1-A)F$, што значи дека покрај веќе презентираниите ознаки, како дополнителни фактори на вредноста на R се јавуваат законската даночна стапка (t), и нето-сегашната вредност на даночните ослободувања A . Со делење на разликата помеѓу R^* и R со изразот $(p/(1 + r))$, се добива вредноста на просечните ефективни стапки. Бидејќи именителот не претставува ништо друго, туку сегашна вредност на приливите пред оданочување (или со други зборови, одреден степен на профитабилност на проектот), тогаш, за просечните стапки може да се каже дека тие, всушност, се израз на дистрибуцијата на даночните стапки по различните рангови на профитабилноста на проектот.

Со други зборови, просечната ефективна стапка може да се опише како просечна пондерирана средина на маргиналната стапка, од една страна, и законската стапка, од друга страна, што укажува на фактот дека маргиналните стапки и просечните стапки се меѓусебно поврзани. Конкретно, нивната поврзаност и заемна интеррелација, јасно се гледаат од изразот:⁹⁷

$$EATR = (\bar{p} / p) * EMTR + ((p - \bar{p}) / p) * t;$$

Овој израз укажува на сознанието дека просечната ефективна стапка би била еднаква на маргиналната ефективна стапка, само ако стапката на принос на дополнителната инвестиција е еднаква на трошокот на капиталот. *Од ова може да се констатира дека за непрофитабилните инвестиции, т.е. инвестициите кои не остваруваат екстра-профит или рента, основна детерминанта на даночниот товар претставува маргиналната даночна стапка.* Како што се зголемува разликата помеѓу стапката на принос и трошокот на капиталот (што значи поголема рента и поголем степен на профитабилност), така и просечната ефективна стапка во поголема мера конвергира кон законската даночна стапка, која, следствено на тоа, добива на поголема важност. *Во целина, законската даночна стапка станува доминантен фактор во детерминирањето на ефективниот даночен товар за високопрофитабилните инвестициони проекти.*⁹⁸ Затоа, мултинационалните корпорации, кои претставуваат типични трагачи по екстра-профит, се раководат претежно според висината на просечната ефективна, односно според законската корпоративна стапка, при изборот на земјата во која ќе ги вложат своите средства. На овој начин, всушност, методологијата на просечните стапки на Деверу и Грифит ја надополнува методологијата на маргиналните стапки на Кинг и Фулerton во оценката на ефективниот даночен товар.

Генерално, разликите во оданочувањето на корпоративниот профит помеѓу националните компании можат да влијаат врз **одлуката за локацијата на инвестициониот проект**, но и врз **одлуката за местото или земјата во која ќе се**

⁹⁶ Devereux M.P., Griffith R.: „The taxation of discrete investment choices“, The institute of fiscal studies, Warwick University, 1999, стр. 20.

⁹⁷ Ruiz F.M.M., Gérard M.: „Summary, Description, and Extensions of the Capital Income Effective Tax Rate Literature“, International Taxation Handbook, Oxford 2007, стр. 24.

⁹⁸ Overesch M. „The effective tax burden of companies in Europe“, CESifo DICE Report 4/2005, стр. 57.

декларира профитот за даночни цели. Во однос на првото прашање, а тоа е изборот на локацијата за вложување на инвестиционите средства, може да се каже дека претставува една од најважните одлуки што директно ги засега мултинационалните компании. Со оглед дека просечната стапка е потенцијална мерка на даночниот товар на профитабилните проекти кои генерираат екстра-профит или рента, тогаш, може да се заклучи дека можниот избор на конечната дестинација ќе зависи токму од нејзината висина. Всушност, според оваа методологија, просечната стапка го рефлектира просечното намалување на нето-сегашната вредност на инфрамаргиналната инвестиција, кое е резултат на оданочувањето.⁹⁹ Инфрамаргинална инвестиција е профитабилна инвестиција која носи стапка на принос поголема од трошокот на капиталот. Кога инвеститорите се исправени пред избор на две меѓусебно исклучиви инвестициони алтернативи, тие ќе ја одберат онаа со најголема сегашна вредност по оданочување. Изборот на локацијата или дестинацијата за отворање на филијали од страна на мултинационалните компании, претставува типичен пример за ваков избор. Од друга страна, пак, висината на маргиналните стапки ја детерминира оптималната големина на инвестиционите вложувања (односно, колку и во кој проект да се вложи).

Во прилог на тезата за законските корпоративни стапки како основна детерминанта на ефективниот даночен товар на меѓународниот капитал, може да послужи табелата бр. 8 Имено, во неа се наведени законските стапки, маргиналните ефективни стапки и просечните ефективни стапки во повеќе европски земји за 2005 година. Од истата јасно може да се види дека во сите земји, просечната ефективна стапка, во поголема мера, **гравитира** кон законската корпоративна стапка, поткрепувајќи ја тезата за примарноста на нејзиното влијание во рангирањето на просечната стапка. *Како заклучок се наметнува сознанието дека редукцијата на законските корпоративни стапки може да се покаже како ефикасен начин за намалување на просечните стапки и даночниот товар на мултинационалните компании, а со тоа и како позволна стратегија за привлекување на високопрофитабилни странски инвестиции.* Ваквиот пристап во политиката за унапредување на меѓународното инвестиционо окружување, може да се нарече и **меѓународна даночна конкурентност.**

Табела бр. 8

Законски, маргинални и просечни стапки на земјите од ЕУ во 2005 во%

Земја	Законска даночна стапка	МЕДС	ПЕДС
Австрија	25,0	18,9	23,1
Белгија	34,0	20,4	29,7
Кипар	10,0	8,8	9,7
Чешка	26,0	15,6	22,9
Данска	28,0	19,1	25,2
Естонија	24,0	16,8	21,8
Финска	26,0	21,7	24,6
Франција	34,9	34,7	34,8
Германија	39,4	30,0	36,0
Грција	32,0	19,0	28,0
Унгарија	17,7	18,6	17,9
Ирска	12,5	14,4	14,7
Италија	37,3	22,7	32,0
Латвија	15,0	12,7	14,4
Литванија	15,0	6,9	12,8
Луксембург	30,4	18,3	26,7
Малта	35,0	28,8	32,8
Полска	19,0	11,9	17,0
Португалија	27,5	18,4	24,7
Словачка	19,0	10,7	16,7
Словенија	25,0	13,2	21,6
Шпанија	39,9	29,2	36,1
Шведска	28,0	19,1	24,8
Холандија	31,5	22,2	28,5
Велика Британија	30,0	26,7	28,9
Хрватска	20,0	-9,5	13,8
Р. Македонија***	15,0	-5,4	11,2

Извор: ZEW; Simovic Hrvoje: „Effective Corporate Tax burden in Croatia“, Sveuciliste u Zagrebu, 2009, за Хрватска; и сопствени пресметки за РМ.

⁹⁹ Ibidem.

Што се однесува до второто прашање, а тоа е стратегијата на планирање на трансфер на профитот за даночни цели, емпириските студии го нагласуваат *потенцијалното влијание на оданочувањето и врз одлуката за избор на локацијата во која ќе се декларира профитот*. Имено, ако матичната компанија гледа извонредни компаративни предности за инвестирање во некоја трета земја, но истата наметнува големи стапки на данок на добивка, мултинационалната компанија ќе биде силно стимулирана да го префрли профитот во друга земја со пониски стапки, преку деловната политика на трансферни цени и интерно задолжување. Затоа се вели дека и иницијативата за спроведување на една ваква стратегија од страна на мултинационалните компании е во директна корелација со разликата во висината на националните законски стапки. И во овој случај, како релевантна мерка за елиминирање на тенденциите за трансферирање на профитот, се препорачува намалување на стапките на данокот на добивка.

ГЛАВА 4

Приоритетните области и домени на употреба на политиката на даночни стимулации

Генерално, од пошироката литература можат да се идентификуваат следниве области на употреба на даночните стимулации и тоа: привлекување на странски директни инвестиции; унапредување на приоритетните индустриски сектори и локалниот развој; зголемување на квалитетот на образованието и инвестициите во човечки капитал; и поддршка на инвестициите во интелектуална сопственост и истражување и развој.

1. Привлекување на странски директни инвестиции

Главни промотори на странските директни инвестиции се мултинационалните компании. Странските директни инвестиции може да се сфатат како форма на меѓународно движење на капиталот, со кое мултинационалните корпорации го откупуваат контролниот пакет на акции на некое постоечко претпријатие, отвораат нова филијала, или пак, основаат сосема ново претпријатие во друга земја. Официјалната дефиниција за странска директна инвестиција, според Центарот за транснационални корпорации при Обединетите нации (United Nations Centre on Transnational Corporations-UNCTC), е дека претставува инвестиција со која се обезбедува траен интерес во претпријатие кое оперира во економско опкружување различно од она на инвеститорот, со цел истиот да се здобие со ефективен глас во менаџментот на претпријатието.¹⁰⁰

Постојат повеќе начини или методи со кои се реализираат странските директни инвестиции: преку трансфер на средства во други земји (кредитирање или задолжување), преку реинвестирање на профитот во други земји, преку купување на средства (капитал) во компании од други земји, и слично. Доколку станува збор за купување на акции, странските директни инвестиции се разграничуваат од портфолио-инвестициите по тоа што количината на откупениот број на акции мора да биде доволна да обезбеди контрола и партипација во одлучувањето во компанијата, а како референтна основа се зема учеството од најмалку 10% од вкупниот број на акции. Слично, кредитирањето на филијалите и подружниците се смета за странска директна инвестиција, за разлика од купувањето на обврзници или позајмувањето на средства на неповрзана компанија. Странските директни инвестиции можат да се појават во повеќе облици и форми. Така, според една студија на организацијата на ОЕЦД, се разликуваат следниве форми на странски инвестиции:¹⁰¹ 1. аквизиција (преземање) или спојување со постоечко приватно или јавно претпријатие во друга земја; 2. заедничко вложување (joint venture) со постоечко претпријатие во друга земја; 3. воспоставување на сосема ново претпријатие во друга земја (greenfield investment); 4. дополнително инвестирање или реинвестирање во постоечки проект на странската компанија; и 5. отворање на филијала или подружница на странската компанија во другата земја.

Прашањето за странските директни инвестиции се надоврзува на поимот на **меѓународната конкурентност**. Под меѓународна конкурентност може да се подразбере ситуација во која властите се поттикнати да создаваат нови стимулативни мерки, или пак, да ги модифицираат постоечките мерки за привлекување на странски директни инвестиции, како резултат на стимулативните стратегии преземени од друго место.¹⁰² Основната цел од која е инспирирана меѓународната конкуренција и трката за странски инвеститори се состои во простиот факт што присуството на странските компании овозможува реализација на долгорочна економска корист за домашната земја. Афирмацијата на концептот на меѓународната конкурентност резултираше со нагорен

¹⁰⁰ „...investment made to acquire a lasting interest in an enterprise operating in an economic environment other than that of the investor, the investor's purpose being to have an effective voice in the management of the enterprise“. UNCTC (1992).

¹⁰¹ „Competition for FDI and the role of taxation“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, стр. 25.

¹⁰² „Checklist for foreign direct investment incentive policies“, An OECD study, 2003 стр. 12.

тренд во динамиката на странските директни инвестиции на светско ниво. Така на пример, според меѓународните статистички податоци, само во 2000-тата година е регистриран пораст на тековите на странски директни инвестиции за 250%, во однос на 1996, за 500% во однос на 1990, и дури за 2000% во споредба со 1982 година, што значи пораст на нивниот вкупен глобален тек за цели 20-пати во последните 20 години од минатиот век. Во глобални рамки, околу 63.000 транснационални компании со вкупно 800.000 странски филијали оперираат ширум светот, сочинувајќи две третини од вкупната меѓународна трговија.¹⁰³ Овие впечатливи податоци со право укажуваат на растечката популарност, како и на сè поголемата значајност на странските директни инвестиции во меѓународни рамки.

Од аспект на изборот на локацијата, главно се разликуваат **два вида на странски директни инвестиции**, и тоа: **пазарно-ориентирани инвестиции (market-oriented investment)** и **извозно-ориентирани инвестиции (export-oriented investment)**.

Пазарно-ориентирани инвестиции се оние кои се преземаат од страна на транснационалните компании заради остварување на екстра-профит, преку лоцирање на производството директно во пазарот на кој се реализираат сопствените производи, наместо да ги произведуваат во својата или друга земја, па потоа да ги извезуваат. Тоа значи дека со овие инвестиции, матичните фирми обезбедуваат директен влез или пробив на нивните крајни производи на потенцијалните пазари. Причините заради кои се преземаат пазарно-ориентираните инвестиции можат да бидат различни. На пример, избегнување на царински бариери, намалување на трошоците за транспорт на производите, намалување на ризикот од кршење при транспортот, воспоставување на непосредна релација со клиентите од пазарниот сегмент, подобро формирање на имиџот и профилот на производната фирма, зголемување на побарувачката на сопствените производи и друго. Повеќе емпириски истражувања потврдиле дека влегувањето на пазарот бил примарен мотив и причина за реализација на поголемиот дел од странските директни инвестиции во регионот. Така, анкетираниите инвеститори во Централна и Источна Европа потврдиле дека освојувањето на пазарот бил одлучувачки мотив во преземањето на конкретната инвестиција дури во 80% од случаите.¹⁰⁴ Инаку, во однос на степенот на сензибилност на даночниот товар, општопознат е фактот дека пазарно-ориентираните инвестиции се **помалку осетливи на висината на даночната стапка**, бидејќи истите не зависат многу од трошоците на производството, туку од локацијата во која се реализира профитот (location-specific profit investment).

За разлика од пазарно-ориентираните инвестиции, чија цел е да обезбедат ефикасен влез на пазарот на финални готови производи, со **извозно-ориентирани инвестиции** им се овозможува ефикасен влез на пазарот на факторите на производство (производни ресурси, евтина работна сила, човечки капитал). За извозно-ориентираните инвестиции, како фактори од најголемо значење се јавуваат **достапноста на ресурсите и трошоците за експлоатација на ресурсите**. Врските со одредена земја не се толку нагласени кај овие инвестиции, поради што се значително помобилни и имаат краткорочен карактер. Во вакви услови, **трошоците на производството можат да станат порелевантни во определувањето на конечната дестинација за инвестирање. Даноците**, кои имаат директно влијание врз **трошоците на производството** и кои се рефлектираат во крајната цена на извозните производи и услуги, ја зголемуваат сензибилноста на нивната побарувачка, па дури можат да го ограничат нивниот извоз.

На изборот на локацијата можат да влијаат повеќе **значајни фактори**. По правило, **политичката и економската стабилност** како фактор е порелевантна за пазарно-ориентираните инвестиции, како и во какви било вложувања кои се карактеризираат со поголем степен на капиталинтензивност. Слично, **гаранцијата на сопственичките права и можноста за слободна репатријација на профитот** е од

¹⁰³ Ibidem.

¹⁰⁴ „Competition for FDI and the role of taxation“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр. 29.

особена важност за инвестициите чија цел е освојување на пазарот. *Отстранувањето на бирократските пречки* е значајно за кој било странски инвеститор, исто како и *градењето на законска, физичка и деловна инфраструктура*. Без задоволително ниво на *расположливост на квалификувана работна сила*, не може да се привлечат инвестиции во трудоинтензивните сектори, а *развиените комуникациски мрежи* претставуваат основен предуслов за развој на современиот бизнис. Се нагласува и *степенот на ризик* како еден од факторите кои влијаат во изборот на локацијата. Имено, очекуваните стапки на профит се коригираат за одредена премија на ризик, зголемувајќи ја дисконтната стапка на очекуваните приливи од инвестицијата. Најчесто, големината на премијата на ризик се поврзува со т.н. суверен ризик (sovereign risk), кој е одраз на големината на суверениот долг на земјата домаќин, а покрај овој елемент, содржи и низа други. Инаку, процесот на селекција на локацијата започнува со определување на листа на повеќе земји кандидати, изготвена врз критериуми на макро-ниво, па сочинување на листа на потесни кандидати врз критериуми на мезо-ниво и на крај, елиминација и избор на соодветна локација врз основа на критериуми кои се специфични за конкретниот проект или критериуми на микро-ниво.¹⁰⁵

Покрај претходниве, и **даночните детерминанти имаат соодветна улога во процесот на привлекување на странски инвестиции**. Емпириските истражувања спроведени за откривање на причините за меѓународните текови на капиталот, укажуваат на мала корелација помеѓу перформансите на земјите, од аспект на промоцијата на странски директни инвестиции и вкупниот ефективен даночен товар, изразен преку коефициентот вкупни даноци/БДП (tax to GDP ratio). На пример, Јапонија, по традиција има релативно ниско ниво на вкупно даночно зафаќање, но истовремено, привлекува релативно скроман обем на странски директни инвестиции. Белгија и Шведска се карактеризираат како земји со висок степен на зафаќање на БДП, а се едни од најатрактивните дестинации за странските инвеститори во Европа. Италија и Франција имаат слично ниво на вкупно даночно зафаќање, но остваруваат различно ниво на странски директни инвестиции. Очигледно, поволната даночна клима, сама по себе не претставува најрелевантен фактор при изборот на дестинацијата од страна на инвеститорите, во однос на другите неданочни фактори. Сепак, поновите истражувања укажуваат на *сè поголемото и растечко значење на даночните детерминанти*. Теоријата од областа на јавните финансии покажува дека даноците влијаат врз степенот на профитабилност по оданочување, така што, од два независни дискретни инвестициони проекти, ќе се преферира оној кој постигнува поголема стапка на принос по оданочување. Од аспект на даночните фактори, можеби најголем импакт врз странските текови на капиталот имаат токму **даночниот микс и даночниот дизајн**. Тие, главно, се однесуваат на видот на даночниот систем, висината на законската даночна стапка, дефинирањето на даночната основа и мерките за заштита на даночната основа, имплементирани во даночното законодавство на конкретната земја. Следува подетална презентација на сите овие елементи.

Секоја земја мора да настојува нејзиниот **даночен систем**, особено корпоративниот даночен систем да не претставува пречка во процесот на меѓународните текови на капиталот. Сè додека националните даночни системи не се разликуваат драстично во поглед на воспоставените меѓународни норми и практики, по сè изгледа дека на странските инвеститори не им е важно дали корпоративниот систем се карактеризира како класичен, или систем со делумна или целосна интеграција. Сепак, по ова прашање можат да се набројат неколку особености и карактеристики. По правило, класичниот корпоративен систем се оценува како понеповолна опција од аспект на странските инвестиции, бидејќи ефективниот даночен товар на профитот на корпорациите, во случај на негова примена, главно е поголем во споредба со даночниот товар кој го генерира интегралниот корпоративен систем. Имено, со класичниот систем, по оданочувањето на профитот на корпорациите, при дистрибуцијата на профитот на

¹⁰⁵ Пошироко за факторите за избор на локацијата види: „Competition for FDI and the role of taxation“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр. 30,31,32.

акционерите, се врши аконтација на персоналниот данок на приход од дивиденда од страна на корпорацијата, со примена на техниката на задржување. Со интегралниот или системот на импутација, при пресметката на данокот на дивиденди, се употребуваат одредени даночни ослободувања во вид на даночни кредити или одбивки, со цел да се редуцира даночното оптоварување на акционерите. Ова значи дека системот на интеграција е дизајниран да обезбеди редуцирање на вкупниот корпоративен даночен товар, гледано во целина. Секако, ваквата карактеристика е добредојдена за акционерите, кои како инвеститори и сопственици на корпорациите, ја уживаат таквата даночна поволност.

Од аспект на компатибилноста на дизајнот на даночниот систем, се истакнуваат неколку понови решенија кои би можеле да дадат резултат на полето на привлекување странски инвестиции. Се работи за систем на даночно ослободување на доходот, или поточно, *систем на даночна одбивка на корпорации за акционерски капитал* (Allowance for corporate equity tax system – ACE), кој беше промовиран од неговите протагонисти, согласно изработените студии при организацијата од ОЕЦД. Со овој систем на корпоративно оданочување, кој доследно беше применет во Хрватска и со кој се остварија завидни резултати во овој домен, всушност, се корегира разликата во даночниот третман на долгот и сопствениот капитал преку обезбедување на даночна одбивка на профитната основа, во висина на определен процент од износот на акционерскиот капитал.¹⁰⁶ На овој начин се врши ефективно снижување на корпоративниот даночен товар, но и ефективно елиминирање на даночната дисторзија на релација долг-сопствен капитал. Како што може да се види, тековите на странскиот капитал *преферираат системи кои имплементираат пониско даночно оптоварување на корпоративниот профит*; во спротивно, истите се перципираат како пречка во слободната циркулација на капиталот. Теоретичарите одат дури и дотаму што се преиспитува оправданоста и потребата за оданочување на корпоративниот профит. Во таа насока најмногу отишла Естонија, која претставува екстреман пример на земја која изврши укинување на данокот на добивка, поради што се регистрирани силни стимулативни ефекти за реинвестирање на профитот.

Законската или номиналната корпоративна даночна стапка претставува еден од најважните даночни компоненти кои имаат суштинско влијание во одлучувањето за локацијата на странските инвестиции, особено за оние кои се карактеризираат како гринфилд-инвестиции. Последните истражувања за ефективниот даночен товар во меѓународни рамки покажаа дека инвеститорите се раководат според висината на просечните ефективни стапки, а како што е показано, нивната висина е во директна корелација со номиналните корпоративни даночни стапки. Но, и покрај ова, ниските формални стапки нема да го дадат очекуваниот ефект ако инвеститорите заклучат дека даночната основа не е конзистентна со меѓународните норми и стандарди, па според тоа, истите сами по себе не се доволни да го привлечат вниманието на инвеститорите. Сепак, теоретичарите се едногласни во констатацијата дека *премногу високи корпоративни стапки можат да ги искриват или нарушат тековите на капиталот*. Соодветен доказ се и последните трендови на намалување на стапките кои во земјите од Југоисточна Европа се спуштија помеѓу 10% и 25%. Спроведените студии не ја негираат оправданоста на овие појави, но исто така, не препорачуваат понатамошно намалување на даночните стапки. Наместо тоа, се дават препораки за унапредување на другите аспекти на даночните системи, како што се хармонизирањето на даночната основа, подобрувањето на стабилноста, транспарентноста и предвидливоста на даночните регулативи и правила и слично.

Посебно внимание се посветува и на **дефинирањето на даночната основа (база)**, како и на **мерките за заштита на даночната база**. Кога станува збор за спроведување на стратегијата за привлекување на странски инвестиции, како поволна опција се споменува *комбинацијата на дефинирање на широка даночна основа со паралелно користење на општи, нетаргетни даночни ослободувања*. Ваквиот приод би можел да вклучува редуцирање на номиналната даночна стапка која би се

¹⁰⁶ „Fundamental corporate tax reform“, A tax policy studies, OECD, 2007, стр. 88.

применувала на широкодефинирана корпоративна даночна основа (со цел да се избегне можноста од поголема загуба на даночните приходи), наместо алтернативната стратегија на стеснување на основата и примена на таргетни даночни стимулации.¹⁰⁷ Што се однесува до третманот на *инклузивните и ексклузивните ставки* на даночната основа, се советува примена на *принципот на конзистентност со меѓународната практика*. Даночните одбивки, како што е амортизацијата, би требало да се пресметуваат на општа основа, а можностите за пренос на трошоците и загубата да бидат помалку рестриктивни и помалку комплицирани. И третманот на трошоците, во смисла на одбитни ставки на основата, треба да бидат хармонизирани, со цел да се одбегнат несакани реакции од страна на странските инвеститори. Приходните ставки, пак, кои го сочинуваат приходот за оданочување, треба да се комплементарни со сметководствените приходи од финансиските извештаи кои се утврдуваат според домашните сметководствени стандарди. Оваа деловна практика има предност, бидејќи овозможува полесна и пореална *проценка за она што претставува агрегатна вкупна даночна основа, или вкупно-оданочлив профит во домашни рамки*. Меѓутоа, практикувањето на овој пристап за утврдување на основата може да се покаже како проблематично и да продуцира значајна ерозија, пазарни дисторзии и слично, доколку сметководствените мерки на профитот не претставуваат точен израз на приходите и трошоците на деловните субјекти.¹⁰⁸ Таква ситуација може да се појави ако, на пример, домашните сметководствени правила се неконзистентни и слаби, а нивното администрирање е предмет на злоупотреба и корупција.

Мерките за заштита на даночната база, во суштина, претставуваат истите оние мерки со кои се *настојува да се спречат активностите на меѓународните корпорации за планирање на корпоративниот данок и префрлање на профитот (tax planning activities and profit shifting)*. Овие стратешки активности на транснационалните компании се инспирирани претежно од висината на корпоративната даночна стапка на земјата во која се организира бизнисот. Бидејќи конкретниот избор на локацијата за пазарно-ориентираните инвестиции најчесто се поврзува со можноста за остварување на натпросечни стапки на принос (што значи, приоритет се дава на неданочните фактори), висината на законската стапка во избраната земја нема да ги одврати инвеститорите од нивните намери. Во таков случај, се применува деловната стратегија на префрлање на оданочливиот профит преку механизмите на трансферни цени и интерно задолжување во сопствените „офшор“ подружници и филијали, одбегнувајќи го оданочувањето во земјата домаќин. Во таа насока, се препорачува да се изгради стратегија со која домицилните земји ќе успеат да оданочат и задржат дел од високите ренти кои ги остваруваат компаниите на нивната територија, без притоа да го зголемат ефективниот товар и да ги ограничат инвестициите. Како **соодветни мерки** за заштита на даночната основа се набројуваат *правилата за тенка капитализација, мерките за заштита од прекумерна употреба на долг, третманот на каматите* и слично. Во таа насока е можно да се спроведе и редизајнирање на даночниот систем кој би имал за цел да ги минимизира овие непожелни дејства на корпорациите. Така на пример, со воведување на т.н. *Comprehensive business income tax – CBIT*, не се врши одбивање на каматите од основата и на тој начин се елиминира можноста за интерно префрлање на профитот преку задолжување. Од друга страна, пак, преку воведување на *систем на оданочување врз основа на паричните текови (tax expenditure system или Cash flow corporate tax system)*, наместо системот на оданочување на акруална или тековна база, преку оданочување на паричните текови, се решава проблемот на префрлање на профитот со употребата на трансферните цени. Исто така, во своите плански активности, корпорациите секогаш ги анализираат **транспарентноста** на правилата за заштита на даночната основа, како и **ефикасноста на администрацијата**, и доколку ги перципираат како слаби, тие ќе ја спроведат планираната стратегија, и покрај постоењето на ниски даночни стапки. Затоа земјите се охрабруваат да ги намалат високите даночни стапки,

¹⁰⁷ „Tax policy“ A policy framework for investment, A review of good practices, An OECD study, стр. 120.

¹⁰⁸ „Main findings and policy options“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, стр. 190.

но и да воведат јасни или да ги ревидираат постоечките правила за заштита на даночната основа, како пожелни опции за минимизирање и елиминирање на активностите за даночно планирање.

2. Приоритетни индустриски сектори и локален развој

Постојат две причини за заедничка презентација на мерките за поддршка на индустриските сектори и мерките за унапредување на локалниот развој. Првата причина за интервенција на државата произлегува од феноменот на пазарниот неуспех. Како што е познато, таргетните даночни стимулации се оправдани само како коректив на недостатоците на пазарот. Втората е поради сличноста на програмите за поддршка и комплементарноста на ефектите. Како и во сите хоризонтални програми, многу е ретко, па дури и неверојатно, мерките за промоција на регионалниот развој да не произведат какви било резултати на полето на секторската поддршка. Инаку, овде е карактеристично тоа што финансиските стимулации имаат поголемо значење во однос на даночните стимулации, па затоа би било себично да не се даде еден поширок осврт врз користењето и спецификата на сите расположливи мерки.

Приоритетни индустриски сектори. Анализата на стандардната теорија на богатството, преку функцијата на богатството, укажува дека, по правило, кога пазарите се ефикасни, кривата на пазарната понуда треба да ги опфати сите општествени трошоци на производството, а кривата на пазарната побарувачка, сите општествени користи, така што се постигнува правилна и праведна дистрибуција на општественото богатство помеѓу производителите и крајните консументи. Кога доаѓа до нарушување на пазарната функција и до појава на пазарни имперфектности, во тој случај пазарните криви на понудата и побарувачката не ги опфаќаат во целост општествените трошоци и користи, со што се продуцира неправилна дистрибуција или премостување (wedge) на богатството помеѓу пазарните учесници. За таа цел, се препорачува да се имплементира стратегија на државна интервенција, со која државните власти треба да ги елиминираат пазарните недостатоци, и да го подигнат нивото на општественото богатство.

Основно, се издвојуваат 3 вида пазарни имперфектности кои можат да испровоцираат државна интервенција, или поточно, државна поддршка во одредени индустриски сектори: екстерналии, информациона асиметричност и растечки стапки на принос.¹⁰⁹

Екстерналиите претставуваат појава која го оневозможува производителот да располага со вкупните користи од производната дејност во секторот, така што го одвраќа од намерата да продолжи да произведува (перверзна, негативна стимулација). Екстерналиите настануваат кога производителот не може да го реализира вкупниот износ на стапката на принос, или, пак, не може да ги наплати вкупно направените производни трошоци. Класичен пример претставуваат новите технолошко-пропулзивни индустрии кои својот развој го базираат врз истражување и иновации, кои доколку не бидат заштитени или поддржани од државата, инвеститорите нема да имаат интерес за понатамошно вложување.

Асиметричните информации се јавуваат најчесто во финансискиот сектор помеѓу осигурителите и осигурениците, или пак, помеѓу кредитобарателите и кредитодавачите. Моделот на асиметрични пазари, всушност, претпоставува дека, на пример, фирмите или граѓаните точно знаат за ризичноста на своите проекти за кои бараат кредит, додека банките, од друга страна, воопшто не знаат. Оваа асиметрија во информираноста помеѓу странките резултира со појава на проблемот на „адверзна селекција“, што продуцира наметнување на камати кои се премногу високи од општествена гледна точка.¹¹⁰ Во овој случај, државната интервенција би попримила

¹⁰⁹ Ford R., Suyker W.: „Industrial subsidies in the OECD economies“, An OECD Economic studies, 1990, стр. 56.

¹¹⁰ Ford R., Suyker W.: „Industrial subsidies in the OECD economies“, An OECD Economic studies, 1990, стр. 57. Инаку, слична ситуација се случувала, а можеби и се случува во моментот во банкарскиот сектор на РМ. Големiot степен на несигурност на банкарските пласмани резултира

форма на директно субвенционирање на каматните стапки, или пак, оданочување на каматите, кои, по теорија, би требало да ја надоместат загубата на општественото богатство.

Појавата на растечки стапки на поврат е следната пазарна имперфекција која одигра клучна улога во дебатата за поддршка на високо-технолошките и новите индустриски гранки. За да се објасни истата, потребно е да се направи разлика помеѓу статичките и динамичките стапки на поврат. Статичките или непроменливите стапки на поврат се поврзуваат со приносите од инвестирање во фиксни капитални издатоци (иницијални трошоци, инвестиции во истражување и развој, вложување во маркетинг и слично) кои не се менуваат во текот на животниот век на проектот. Динамичките стапки на поврат се јавуваат кога фирмите се способни да ги снижат трошоците со текот на времето, преку употреба на нови поефикасни техники на производство, стекнати со искуството во самиот производствен процес (learning by doing – учење преку работа). Затоа, за новоформираните технолошки фирми, кои немаат акумулирано доволно производно искуство, се оправдува доделување на финансиска помош како начин за поддршка на нивниот раст, сè додека не стекнат доволно производни вештини за самостојно настапување на пазарот.

Практичните искуства говорат дека **поддршката на индустриските сектори главно е насочена кон следниве области**: поддршка на новите индустрии, поддршка на опаѓачките индустрии, поддршка на приоритетните индустриски сектори и слично.

Искуствата од поддршката на **новите индустриски фирми** сугерира дека државната интервенција, без разлика во која форма се изведува, навистина може да им помогне на новите фирми да влезат на пазарите кои се одликуваат со големи стапки на поврат. Меѓутоа, практиката упатува на негативен економски ефект од овие мерки, со оглед дека општествените трошоци ги надминуваат општествените користи. Многу малку студии потврдиле позитивни ефекти во земјите кои ги поддржуваат своите индустрии. Според една,¹¹¹ која ги анализира ефектите од меѓусебната конкуренција помеѓу водечките производители на авиони Боинг (Boeing) и Аирбас (Airbus), утврдено е дека порастот на светскиот потрошувачки вишок е, всушност, многу помал од опаѓањето на американскиот производствен вишок, за разлика од времето кога Боинг беше монопол во секторот за производство на авиони. Финансирањето на Аирбас од страна на Франција и Германија навистина го потпомогна неговиот влез во авионската индустрија, но истовремено го намали пазарното учество на Боинг од 100 на 66 проценти, со што се постигна ефект на поголем пораст на вкупните општествени трошоци, за сметка на вкупните општествените користи. Затоа, останува отворено прашањето за економската оправданост и вреднувањето на секундарните ефекти од преземените мерки, бидејќи не е доволно само да се тврди и нагласува нивната важност, туку е потребно да се изврши и соодветна квантитативна евалуација.

Искуствата со **опаѓачките индустрии** покажуваат дека тие уживаат најголема поддршка од државата, барем во земјите членки на организацијата на ОЕЦД. За нив е карактеристично што државната поддршка зависи, пред сè, од причината за пропаѓањето на индустријата. Ако причината е привремена, тогаш на фирмите кои навистина можат да опстојат на долг рок треба да им се даде шанса да ги пребродат тешките времиња.¹¹² Привремениот застој најчесто е предизвикан од неструктурни пореметувања во производството, како што се, на пример, цикличната рецесија и привремениот недостаток на побарувачка, неповолната позиција на курсот на домашната валута, застарувањето на технологијата и сл. Од друга страна, структурните пореметувања можат да предизвикаат постепен долгорочен застој на производниот процес, и во таков случај поддршката, освен што нема да ги даде очекуваните резултати, ќе предизвика и дополнителни трошења на ресурси за спас на, и така веќе мртвите индустрии. Од оваа

со енормно високи каматни стапки, со цел да се компензира ризикот од невраќање на банкарските кредити.

¹¹¹ Повеќе за студиите за оваа проблематика види: Ford R., Suyker W.: „Industrial subsidies in the OECD economies“, An OECD Economic studies, 1990, стр. 58, 59, 60.

¹¹² Ford R., Suyker W.: „Industrial subsidies in the OECD economies“, An OECD Economic studies, 1990, стр. 60.

гледна точка, секој напор за интервенција би бил исклучително неефикасен. Но, наспроти препораките, студиите регистрираат поголема поддршка на опаѓачките индустрии кои трпат долгорочни структурни промени, наместо оние со краткорочни тешкотии, чија конкурентност би можела реално да се одржи.¹¹³ Сепак, во практиката е доста тешко да се изврши точна идентификација на причините за пропаѓањето на индустриските сектори.

Даночните стимулации за **поддршка на приоритетните сектори** по својата природа претставуваат таргетни даночни стимулации кои настојуваат да ги идентификуваат и поддржат инвестициите во определени значајни и стратешки важни индустриски гранки. Таргетирањето функционира на начин што преку одмерени даночни мерки и ослободувања се редуцира трошокот на инвестициите во посакуваните сектори. Доделувањето на преференцијален даночен третман на одделни сектори во стопанството претставува општопозната практика уште од времето на првите даночни системи, кога земјите со посебно одредени ослободувања, го поддржуваа земјоделството како најважна гранка, во периодот на националниот подем на државите. Со појавата на индустрискиот развој, доаѓа до експанзија на мануфактурниот сектор, а со тоа почнува и даночната поддршка на мануфактурното производство. Дури и во денешно време, овој сектор е на приоритетната листа во повеќе земји, можеби поради неговиот потенцијал за зголемување на вработеноста.

Освен поддршката на традиционалните сектори, како што се земјоделството или мануфактурното индустриско производство, во последно време зачестува и поддршката кон **одредени специфични сектори**. Секторското таргетирање на специјалните дејности овозможува остварување на две цели. Првата е одбирањето на оние сектори кои за земјата се сметаат како стратешки или најзначајни. Втората е оптимализирачка и се однесува за изборот на индустриите кои најмногу би реагирале на даночните стимулации. На пример, Кина и Кореја воведоа даночни поволности за индустриите за производство на електронски материјали и чипови, филмската индустрија се поддржува во Австралија, Канада и Ирска, изградбата на инфраструктура во Египет и Индија, туризмот во Малезија и Венецуела, а финансискиот сектор во Кипар и Тајван.¹¹⁴ Како што се гледа, едно од најексплоатираниите подрачја претставува употребата на даночните стимулации за поддршка на трансферот на технологија. Земјите во развој бараат ефикасни начини за привлекување на технолошки напредни компании и пристап до нивното огромно технолошко наследство. Притоа, во доменот на даночната политика, на располагање им стојат следниве алтернативи: 1. обезбедување на даночни стимулации за преземање и аквизиција на технолошки напредна опрема; 2. примена на даночни стимулации за изведување на истражувачко-развојни активности и 3. таргетирање на технолошки напредните сектори.¹¹⁵ Конкретно, се оправдува само поддршката за истражување и развој, бидејќи спаѓа во областа на пазарниот неуспех.

За разлика од конзервативниот пристап на таргетирање на поединечен сектор, некои земји применуваат еден посоефицициран пристап во кој даночните стимулации се насочени кон една поширока листа на набројани „**пионерски**“ **претпријатија** од повеќе сектори. Пионерската фирма, за да се квалификува како таква, мора да произведува производи кои ги нема во понудата на домашниот пазар, или да биде ангажирана во активности кои се од посебна важност за домашната земја и кои не се изведувани од страна на другите фирми. Пионерскиот систем на даночни стимулации кој се користи во земјите како што се Малезија и Сингапур, обично ги комбинира елементите на автоматскиот и дискрециониот систем на квалификација.¹¹⁶ Така, ако компанијата задоволи одредени пропишани објективни критериуми, може автоматски да влезе во

¹¹³ Види: Ford R., Suyker W.: „Industrial subsidies in the OECD economies“, An OECD Economic studies, 1990, стр. 60 и OECD 1987.

¹¹⁴ Пошироко види: „Targeting tax incentives“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр.71.

¹¹⁵ Пошироко види: „Targeting tax incentives“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр.71 и 72.

¹¹⁶ „Targeting tax incentives“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр. 71.

листата на пионерските компании, но истовремено мора да биде и сертифицирана дека е од национален интерес со дискрециона одлука од надлежниот орган. Како што се гледа од практиката на овие земји, тие успеваат на еден оригинален и инвентивен начин да ја реализираат програмата за поддршка на успешните фирми.

Локален економски развој

Основната цел на политиката на локалниот економски развој е да се унапреди ефикасноста на користењето на расположливите локални ресурси и да се изврши оспособување на локалните капацитети за создавање на задоволително ниво на богатство, расположливо за локалните резиденти. Економското мислење за спроведување на една ваква политика повторно се наоѓа во потребата за елиминација на пазарниот неуспех и немоќта на приватните пазари да постигнат ефикасна алокација на ограничените ресурси. Постојат неколку општи фактори кои не дозволуваат оптимално економисување на локалните економии: 1. недостаток на капитал; 2. недоволно ниво на инвестиции во образованието и тренингот; 3. недоволно ниво на инвестиции во истражувањето и развојот; 4. неразвиена инфраструктура; 5. недоволна информираност за начините и техниките за унапредување на продуктивноста на производството; и 6. ригидна бизнис и даночна регулатива. Како специфични фактори кои го ограничуваат потенцијалот на регионите се спомнуваат и ограничените можности за наобразување, едукација и вработување на локалното население и недостатокот на социјална инклузија помеѓу руралните и урбаните делови.¹¹⁷ Притоа, *основна задача на програмите на локалниот развој е да се идентификуваат основните детерминанти кои се причина за економската заостанатост на регионалните економии, како и да се предложат и преземат конкретни мерки за надминување на таквата состојба.*

Програмите за локален развој се потпираат врз определени **принципи** кои се применуваат во моделирањето на конкретните мерки и инструменти. Така на пример, поаѓањето од принципите: критериум, концентрација на ресурси, дополнителност на ресурси и партнерство, може да претставува солиден пристап во процесот на конкретизација на мерките. Најпрвин, потребно е да се развијат **критериуми** врз основа на кои ќе се утврдат неразвиените региони. На тој начин се создава *конкретна мерка или репер за она што би требало да претставува економски депресирана област*. Понатаму, откако ќе се изврши идентификација на неразвиените подрачја, ограничените расположливи национални ресурси треба да се насочат и концентрираат во депресивните области. **Концентрацијата** би требало да се изведе врз основа на *рангирање на областите по национален приоритет*. **Дополнителноста на ресурсите** се однесува на *одмереност* во дистрибуцијата на финансиските, односно буџетските средства од централната кон локалната власт. Имено, регионалните власти треба да престанат да ја *перципираат централната власт како непресушен извор на ресурси*. Тие треба да изградат самостојни капацитети за генерирање сопствени приходи, а владините трансфери треба само да ги надополнуваат. И **принципот на партнерство** се однесува на релациите помеѓу централната влада и локалните органи. Локалниот развој е поинтензивен доколку овие странки изградат *однос на меѓусебно партнерство и соработка*.

Инструментите за поддршка на индустриите и економскиот развој. Со оглед на специфичноста на целите, главно се разликуваат даночни инструменти, финансиски инструменти и други видови на инструменти.

Мерки на даночни стимулации. Некои ги нарекуваат даночни концесии, што значи отстапки во даночното законодавство кои создаваат преференции или фаворизација на одредени сектори, економски активности, или, пак, географски региони, постигнувајќи на тој начин одреден алокативен ефект. Основна карактеристика на инструментариумот на даночните мерки во оваа сфера е неговата дискриминирачка природа и фактот што неговите мерки во основа се таргетни. *Целта на политиката на даночните стимулации е да се овозможат даночни поволности на одредени селективно одбрани инвестициони проекти, преку кои ќе се изврши унапредување на*

¹¹⁷ Види: Eberts R.: „Financing local economic development: Experiences in Europe and The United States““, An International Conference of Financing Local Development in Central, East and South-East Europe, An OECD Seminar.

одредени индустриски гранки, или ќе се реализира забрзување на регионалниот развој. Даночните поволности за индустриските сектори и локалните претпријатија можат да се дистрибуираат преку два елементарни механизми. Првиот е преку *редукција на даночната основа* со употреба на разни даночни инструменти, како што се даночните изземања, даночните одбивки, реинвестирањето на добивката, забрзаната амортизација и слично. Другиот механизам овозможува *намалување на обврската за плаќање на данок* преку користење на даночни ослободувања, намалувања на стапките и сл. Така, еден од најупотребуваните инструменти претставува **временото ослободување од данокот на добивка (даночен одмор)**. Кај одредени стратешки сектори, или, пак, за стопанските субјекти во неразвиените депресираны подрачја, властите можат да пропишат времено ослободување од данокот на добивка, или, пак, времено редуцирање на стапката на данок на добивка. **Даночните одбивки (дедукции)** се инструмент од исклучително значење за локалната развојна политика. Имено, признавањето на капиталните трошоци на фирмите што инвестираат во економски заостанатите подрачја, можат значително да ја намалат даночната основа и да продуцираат стимул за дополнително вложување. Како комплементарна мерка на даночните одбивки може да се примени и **мерката за забрзан отпис**, односно забрзаната амортизација на основните средства во неразвиените подрачја или стратешките сектори, како и **правото на пренос на загубите**. **Преференцијалните даночни зони** можат многу да придонесат за заживување на локалната економија, како и за зголемување на вработеноста на локалното население, ако се изврши нивно правилно лоцирање, засновано врз реални економски анализи и показатели.

Ако претходно набројаните мерки се дел од програмите на централната власт, тогаш локалната власт може да воведо абатмани на данокот на имот (property tax abatement) и зголемување на оданочувањето заради финансирање (tax increment financing - TIF).¹¹⁸ **Абатманите на данокот на имот**, во суштина, не претставуваат ништо друго, туку *намалување на данокот на имот преку намалување на даночната основа, или целосно укинување на данокот на имот од страна на локалната самоуправа на територијата на неразвиениот регион*. По суштина, даночниот абатман е сличен на даночниот одмор, со таа разлика што наместо намалување на данокот на добивка, кој претставува приход на централната власт, се врши редуција на данокот на имот како приход на локалната власт, за што го нарекуваат и локален даночен одмор. **Зголемување на оданочувањето заради финансирање**, е метод на јавно финансирање кој се користи како мерка за обновување на локалниот развој, односно мерка за унапредување на општинските проекти, користена во повеќе земји, вклучувајќи ги и САД во последните 50 години.¹¹⁹ *Суштински гледано, ова е метод чија задача е да овозможи финансирање на тековните локални проекти и подобрувања преку планирање на идно зголемување на износот на собрани даноци*. Имено, со реализацијата на некој локален развоен проект (на пример, изградба на автопат или железница), доаѓа до зголемување на вредноста на реалниот имот кој се наоѓа во неговото непосредно опкружување, но и до зачеток на нови инвестициони вложувања. Со ова се создаваат услови за остварување на инкрементални приходи, кои генерираат инкрементални даноци. Инкременталната маса на даночни приходи, понатаму се користи за отплаќање на долгот со кој се финансираат локалните проекти. Според тоа, опишаниот метод се користи за финансирање на јавни проекти кои локалната власт не е во можност да си ги дозволи, освен со јавно задолжување кое во иднина се отплаќа од зголемената маса на даноците на имот.

Финансиски мерки. Програмите за поддршка на локалниот економски развој и индустриските сектори имаат една специфика што, покрај даночните мерки, во голема мера користат и *финансиски мерки*. Како најексплоатирани финансиски инструменти се јавуваат грантовите и заемите. **Грантовите** претставуваат значаен инструмент на финансирање на локалната самоуправа. Зголеменото користење на овој инструмент е

¹¹⁸ Види: Eberts R.: „Financing local economic development: Experiences in Europe and The United States“, An International Conference of Financing Local Development in Central, East and South-East Europe, An OECD Seminar.

¹¹⁹ Види: wikipedia.

поврзано со современите трендови на *фискалниот децентрализам* и *фискалната автономија*. Имено, глобалните тенденции во светот покажуваат зголемување на значењето на децентрализираното управување и потребата од фискална децентрализација, која се манифестира како *пораст на учеството на субнационалните трошења во структурата на вкупните владини издатоци*. Од друга страна, пак, степенот на фискалната автономија, сфатена како *учество на сопствените приходи на локалната власт во нејзините вкупни приходи*, забележува континуирано опаѓање. *Ваквата неконзистентност* помеѓу децентрализмот и автономијата на локалните јурисдикции произлегува од неволноста на централната власт за зголемување на субнационалната даночна база, доведувајќи до диспаритет во финансиските потреби, што претставува и причина за ангажираноста на грантовите како начин за пополнување на јазот во финансирањето.

Централните влади имаат, *најчесто, три цели за исполнување*, кога станува збор за финансирање на субнационалните јурисдикции преку грантови, и тоа: финансирање на субнационалните услуги и инвестирање (financing sub-national services and investment), поддршка на позитивните ефекти (subsidization) и изедначување на фискалниот и услужниот капацитет на локалните влади (equalization).¹²⁰ Со користење на грантовите како средство за **финансирање на субнационалните услуги**, всушност, централните влади ги обезбедуваат локалните влади со *дополнителен извор на приходи, чија цел е да се надополни субнационалната даночна база*, при што се постигнува контрола на јавното трошење на локално ниво. Со оваа стратегија, државите го одбегнуваат ризикот од проширување на субнационалната даночна база, процес кој честопати носи несакани дисторзирачки ефекти и високи административни трошоци. Покрај оваа намена, финансирачките грантови се неопходни доколку централната влада сака да *реализира нови јавни програми, или да го прошири минималниот стандарден пакет на локалните јавни услуги*. Во овој домен, како најефикасни инструменти за финансирање на субнационалните услуги се јавуваат *ненаменските општи и ненаменските блок-грантови*. За разлика од нив, *наменските дискрециони грантови* се одлични инструменти за кофинансирање на привремените проекти и програми кои се во процес на реализација на локално ниво. И во случајот на воведување на нови програми, или пак, *имплементација на нови минимални стандарди*, се препорачува користењето на *наменските безусловни грантови*, барем во нивната иницијална фаза. Како успешни примери може да се спомнат случаите во Данска, која во 2001 користеше блок-грантови за финансирање на програмата за подобрување на згрижувањето на постари лица, Холандија, која во 2004 го применуваше истиот инструмент за финансирање на програмата за социјална помош, и Австрија, која од 2000 година, со помош на наменски безусловни грантови за плати на наставниците, ја финансираше програмата за унапредување на образованието.¹²¹ Остварувањето на целта за **поддршка на позитивните ефекти** се постигнува со примена на поддржувачките грантови (subsidising grants). Тие, всушност, *го компензираат јазот помеѓу цените (даноците) кои ги плаќаат граѓаните за добиените услуги и директните користи кои ги уживаат со користењето на услугите*. Како најексплоатирана форма на грантови, во овој случај, се јавуваат *наменските условни грантови* кои се најефикасни од аспект на можноста за коригирање на релативната цена на јавната услуга на субнационално ниво, а оттаму и на можноста за интернализација на позитивните прелевачки ефекти. Иако и условните и безусловните наменски грантови можат ефикасно да го зголемат јавното трошење преку зголемување на приходот на локалните влади, сепак, централните влади се определуваат за условните наменски грантови, поради нивниот двоен ефект. Имено, за разлика од безусловните грантови, овие, како што се гледа, *постигнуваат како ценовен, така и доходовен ефект*. Според тоа, наменските условни грантови претставуваат ефикасен инструмент, доколку владата сака да го зголеми користењето на локалните услуги, поради реализацијата на позитивните општествени

¹²⁰ Пошироко види: Bergvall D., Charbit C., Kraan D.J., Mer O.: „Intergovernmental Transfers and Decentralized Public Spending“, An OECD Journal on Budgeting, 2006, стр.126-146.

¹²¹ Види: Bergvall D., Charbit C., Kraan D.J., Mer O.: „Intergovernmental Transfers and Decentralized Public Spending“, An OECD Journal on Budgeting, 2006 стр.131, 132, 133.

користи. Овие инструменти, исто така, претставуваат одличен механизам за воспоставување на *локална и регионална кооперација*, но и за поддршка на привремените програми за *унапредување на институционалната иновација*. Типичен пример за примена на овие инструменти претставува програмата на ЕУ која носи назив Лидер (LEADER), чија цел е да се постигне интегрална поддршка на руралниот развој. Реализирајќи се во Франција, со истата се предвидуваше да се даде поддршка на јавно-приватното партнерство, кооперацијата помеѓу централната и локалната власт, како и на приватната иницијатива, преку финансирање и реализација на иновативни проекти во повеќе различни сектори на одредено географско подрачје. Програмата за интегрален локален рурален развој на ЕУ се извршуваше во три фази: првата во 1991, втората од 1994-1999 и третата од 2000-2006, притоа бележејќи значителни позитивни резултати.¹²² И на крај, потребата од изедначување на фискалниот и услужниот капацитет на локалните влади води кон употреба на т.н. **грантови, или поточно, дотации за израмнување (equalisation grants)**. Целта на овие инструменти е *да им овозможат на локалните или регионалните влади реализација на просечниот пакет на јавни услуги, без да го зголемуваат нивото на локалното даночно напрегање*. Потребата за еквализација се јавува секогаш кога даночната база или даночниот капацитет на јурисдикциите е многу мал, додека релативните трошоци на нивните услуги, во исто време, се многу високи. Затоа, со помош на *хоризонтални грантови*, се овозможува интерјурисдикциона компензација помеѓу регионите со голема даночна база и ниски трошоци и регионите со тесна даночна база и високи трошоци на јавните услуги. Освен со хоризонтални грантови, честопати се користат и *вертикални грантови* на релација централна-локална власт, доколку не постојат реални услови за еквализација помеѓу регионите. Битно е да се одбележи дека треба да се одбегнува потполна еквализација на даночните капацитети на локалните влади, бидејќи на тој начин се ограничува стимулот и напорите за проширување на локалната даночна база преку создавање на нови економски активности. За таа цел, потребно е да се *изврши оптимализирање на целта за изедначување и целта за стимулирање на нови активности* со примена на стратегија на парцијална, наместо потполна компензација на фискалните капацитети на регионалните јурисдикции.

Заемите претставуваат друга финансиска мерка која екстензивно се користи за поддршка на локалниот развој или индустриските сектори. Како најчесто користена форма на заеми се јавуваат т.н. *меки заеми (soft loans)*, кои не претставуваат ништо друго, туку кредити доделени од централната влада кон локалните власти, или кон приватниот сектор, под многу поволни услови, за разлика од кредитите кои можат да се добијат под нормални комерцијални услови на финансискиот пазар. Меките заеми вообичаено имаат значително помали каматни стапки, рокот на враќање обично е подолг, а исто така, содржат и можност за одложено отпочнување на враќањето на кредитот, односно имаат долг грејс-период. Владите можат да обезбедат и **гаранции** по кредитите земени од приватните кредитодавачи, што значи да се обврзат да го вратат кредитот наместо локалните влади или секторските фирми кои ги поддржуваат. Меѓутоа, споредбено гледано, кредитите и гаранциите се помалку значајни во однос на грантовите како инструменти за поддршка на локалниот развој и индустриските гранки.

Други видови инструменти. Станува збор за инструменти кои не се ниту од чиста даночна, ниту, пак, од финансиска природа, но сепак, заслужуваат да бидат барем спомнати. Тука претежно би ги вбројале **јавно-приватните партнерства (private-public partnership)** и **заедничките вложувања помеѓу приватниот и јавниот сектор (private-public joint ventures)**. Во сите развиени земји постои тренд на екстензивно користење на формите на партнерства помеѓу приватниот и јавниот сектор како начин за остварување на економско-развојните цели на локално ниво, но и во рамки на поединечните сектори. Јавно-приватното партнерство во себе може да инкорпорира повеќе видови на

¹²² Види: Bergvall D., Charbit C., Kraan D.J., Mer O.: „Intergovernmental Transfers and Decentralized Public Spending“, An OECD Journal on Budgeting, 2006 стр.140.

активности. Така, меѓусебната соработка која се состои од колективни, а не од индивидуални дејствија може да вклучува интеграција на услугите, мрежно деловно поврзување, заедничко решавање на бизнис проблемите, заедничка идентификација на предностите и слабостите, заеднички и здружен настап во рамки на бизнис заедницата, заедничко тренирање на вработените, заедничко надминување на бариерите и тесните грла во сопствениот сектор и слично. На јавно-приватните партнерства на располагање им стојат истите мерки и вештини како и на владините агенции, но и мерките кои се достапни само на приватниот сектор, а кои не можат да ги употребуваат агенциите поради одредени законски ограничувања. На овој начин се создава еден навистина флексибилен и ефективен начин за надминување на проблемите и за постигнување на целта за која истите се формираат. За разлика од партнерствата кои *подразбираат заедничка деловна соработка помеѓу приватниот и јавниот сектор*, јавно-приватните заеднички вложувања подразбираат *формирање на претпријатија со мешан јавен и приватен капитал*, што значи формирања на претпријатија со мешана јавно-приватна сопственост. Оваа форма на мерка е релативно нова и добива на значење во последните неколку години како доста ефикасен метод за привлекување на капитал во ризичните стратешки сектори каде нема доволно заинтересирани приватни инвеститори. Како варијанта на заедничките вложувања се јавува и **мерката за државната партиципација во капиталот (equity participation)**. Разликата е во тоа што заедништвото помеѓу приватниот и државниот капитал *не коегзистира од почетокот на формирањето на претпријатијата, туку во целосно приватни претпријатија државата врши инфузија на капитал преку купување на дел од акциите на компанијата*. Ако во одредени стратешки сектори или компании се случи опаѓање на бараната стапка на принос под перципираното ниво коешто го проектирала владата во однос на приватните пазари на капитал, тогаш таа може да интервенира преку вложување на државен капитал, со цел да се спаси загрозената позиција на фирмата. Меркава може да се употреби, исто така, и за покривање на тековните загуби на одделни значајни компании, иако тоа не е во согласност со основните економски принципи. Овие мерки, според својата важност се на приближно исто рамниште со кредитите во рамки на финансискиот инструментариум.¹²³

3. Зголемување на квалитетот на образованието и инвестиции во човечки капитал

Постојат главно *два пристапи* со кои се објаснува позитивниот ефект од образованието врз расположливиот доход на поединците. Првиот, кој се однесува на човечкиот капитал, го нагласува *значењето на образованието како механизам за акумулирање на знаењето и вештините на луѓето*, со што се формира индивидуалното ниво на човечки капитал. Поединците кои имаат акумулирано поголем обем на производни вештини и знаења, имаат поголеми шанси да остварат поголеми плати, но и минимални шанси да останат невработени. Вториот пристап, кој се нарекува *сигнализирачки пристап*, се фокусира *врз вградената, односно вродената способност на луѓето*, која, всушност, се истакнува со процесот на образование. Во таа смисла, поради фактот што личните способности не можат да бидат директно забележани, завршениот степен на образование има улога на „информатор“ за вградените вештини на поединците, со што, донекаде, се стеснува информациониот јаз на пазарот на труд. Заради тоа, на образованието се гледа како на **исплатлива инвестиција**, без разлика дали преку него ќе се случи реално зголемување на личната продуктивност или пак не.

Како основни аргументи за владината интервенција во доменот на образованието и формирањето на човечкиот капитал, повторно се спомнуваат *пазарните*

¹²³ За овие мерки пошироко види: Eberts R.: „Financing local economic development: Experiences in Europe and The United States“, An International Conference of Financing Local Development in Central, East and South-East Europe, An OECD Seminar и Ford R., Suyker W.: „Industrial subsidies in the OECD economies“, An OECD Economic studies, 1990.

имперфектности и потребата за редистрибуција на доходот. Како ефекти или последици на **пазарниот неуспех** во полето на образованието, а особено на високото терцијарно образование, се јавуваат: екстерналиите или прелевачките ефекти на вложувањата во човечки капитал, бариерите на пазарот на капитал, потенцијалниот ризик од инвестицијата во образование и ризикот од имперфектни информации, односно проблемот на транспарентноста.¹²⁴ 1. Луѓето кои студираат не ги искористуваат во целост користите од својата образовна инвестиција, затоа што во општествениот систем на интеракција, тие можат да се прелеат и на други (*прелевачки ефекти на човечкиот капитал*). Како резултат на *екстерналиите*, вкупната општествена корист од инвестициите во образовната дејност може да биде многу поголема од вкупната приватна корист на поединците. 2. Индивидуите кои сакаат да студираат имаат потреба од средства за финансирање на своите студии, кои можат да ги обезбедат преку кредити од приватниот финансиски пазар кај комерцијалните банки. Но, банките многу ретко се одлучуваат да ги финансираат, со што се создаваат *бариери на пазарот на капитал*. Причините за ваквото однесување на банките е поради тоа што човечкиот капитал нема реална форма и не може да послужи како колатерал за надомест од евентуалното невраќање на кредитот. 3. Исто така, банките имаат потешкотии и од аспект на проценката на индивидуалните карактеристики на поединците од коишто најдиректно зависи и *процентот на поврат на образовната инвестиција*, што во целина го оневозможува тековниот мониторинг и контролата на кредитот. 4. Вложувањето во високо образование не нуди сигурност и предвидливост на очекуваните ефекти, па заради тоа се смета како *ризишна активност, од гледна точка на поединецот*. Инвестирањето во терцијарното образование главно содржи два вида ризици. **Првиот ризик** се поврзува со неможноста за остварување на ефектите од образовниот процес поради *неквалитетот на образовните услуги* или поради *недостаток на лични способности на поединецот*. **Другиот ризик** ја нагласува *несигурноста дека стекнатиот човечки капитал ќе им овозможи идно вработување и високи лични примања на индивидуалните лица*. 5. Имперфектноста на информацијата во образовниот процес е поврзана со проблемот на транспарентноста. Нетранспарентноста на образованието може да се набљудува на *два начина*: како *недостаток од релевантни информации за дипломираниот студент на пазарот на работна сила* и како *информациона инсуфициенција за оценка на квалитетот на образовниот процес*. Иако конкурсниот механизам го редуцира информациониот ризик на трудовиот пазар, сепак, работодавците не се во состојба точно да го проценат квалитетот на понудата на човечкиот капитал. Слично, и квалитетот на образовните програми тешко може да се предвиди однапред од страна на поединецот, освен во текот на студирањето или после дипломирањето, и во таа смисла образованието претставува еден вид „искуствена“ стока. Рангирањето, според рејтингот на институцијата, донекаде го ублажува овој феномен, но сепак, недостатокот на информации е реално присутен. Поддршката на високото образование може да послужи како ефикасно средство за поправедна **дистрибуција на расположливиот доход** во општеството, и соодветно, *изедначување на социјалните разлики меѓу луѓето*. Продукцијата на високообразовани кадри ја зголемува понудата на човечки капитал на пазарот на работна сила, а како последица се јавува снижување на релативните плати на високо платените поединци. Од друга страна, опаѓањето на понудата на ниско квалификуваните лица ќе предизвика спротивен ефект на зголемување на нивните просечни плати. И последната причина за државна интервенција во образованието е поради потребата за **корекција на дисторзиите предизвикани од системот на даноците на доход**. Како што е познато, прогресивните даноци можат сериозно да влијаат врз одлуката на приватните инвеститори, но можат да влијаат и врз одлуката за едукација во високото образование. За таа цел, со помош на одредени мерки, државата настојува да ги коригира дисторзиите индуцирани од даночниот систем.

¹²⁴ Пошироко види: Canton E., Venniker R.: „Economics of higher education“, Higher education reform: Getting the incentives right, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, University of Twente, 2000, стр. 38-42.

Генерално, постојат *финансиски* и *нефинансиски (даночни)* инструменти за финансирање и поддршка на терцијарното образование и инвестициите во човечки капитал. Финансиските инструменти претставуваат дел од системот на јавните издатоци и најчесто се состојат од разни трансфери на буџетски средства, додека даночните инструменти се интегрален дел на даночниот систем и се сочинети од разни даночни ослободувања и поволности, чија цел е да се поттикнат партиципацијата на поединците во образовниот процес и инвестициите на претпријатијата во човечки капитал. Пред да се навлезе во суштината на даночните инструменти, ќе се даде краток осврт врз начинот на финансирање на високообразовните институции во развиените земји.

Финансисирање на високообразовните институции во развиените земји
Секторот на високото образование во развиените земји се финансира преку **три основни столба**.¹²⁵ **Првиот основен (core) столб** е наменет за финансирање на *елементарниот процес на наставата*, но и на *примарните истражувачки активности на универзитетите*. Како извори на финансирање на овој столб се јавуваат директните редовни трансфери од буџетот на државата и приходите од приватната партиципација, односно школарината. Притоа, директните трансфери служат за финансирање на редовните наставни активности, а во случај на финансирање на истражувачките активности, се користат повремени трансфери на средства во вид на блок-грантови. Висината на средствата од првиот столб се утврдува комбинирано: со предвремена дискрециона одлука на владата, но и со врзување на средства со реализацијата на одредени перформанси. Износот на средствата за наставата најчесто зависи од бројот на студентите (бројот на студенти кои се запишуваат во прва година) и од одредени наставно-образовни перформанси или учиноци (бројот на дипломирани студенти). Средствата за истражувачки активности, пак, почесто варираат и во голема мера се детерминирани од профилот и рејтингот на универзитетот, реалните научно-истражувачки потреби, но и од квалитетот на истражувањето. Како критериум или репер според кој се распоредуваат средствата, може да се земе бројот на одбранетите докторски дисертации. Покрај јавните издатоци, високообразовните институции екстензивно ги користат и **школарините како начин за ефикасна оптимализација помеѓу финансиските потреби и квалитетот на образовниот процес**. Како мерка преку која се квантифицира нивната висина се користи коефициентот кој го дава односот помеѓу бруто-партиципациите и вкупните образовни трошоци (износ на партиципација по единица образовен трошок). **Вториот фондовски столб** за поддршка на високото образование се состои од финансирање на истражувачки проекти реализирани од страна на тимски или индивидуални истражувачи. Дистрибуцијата на предвидените средства се изведува посредно (интермедијарно) преку образовните или научните државни агенции на компетативна основа, што значи преку тендери или конкурси, а инструментите преку кои се распределуваат средствата, најчесто се во вид на блок-грантови. **И третиот столб** е во врска со финансирањето на дополнителни договорни активности. Универзитетите можат да склучат договори за обука, настава или истражување со приватни компании, невладини организации и здруженија, па и со самата влада, кои можат да послужат како дополнителен извор на приходи за финансирање на својата примарна образовна дејност. Инаку, приходите по основ на договори претставуваат самостоен приход за факултетите и универзитетите, и тие имаат потполно дискреционо право околу начинот на распределбата и трошењето на стекнатите средства.

Природата и ефектите од даночните инструменти. На владите им стојат на располагање повеќе даночни инструменти кои можат да генерираат поттик на поединците да партиципираат во образовниот процес. За да се направи увид во механизмот на ефектите, но и за да се оцени ефикасноста на даночните стимулации за човечки капитал, економистите ги пресметуваат *ефективните даночни стапки на*

¹²⁵ Пошироко види: Canton E., Venniker R.: „Economics of higher education“, Higher education reform: Getting the incentives right, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, University of Twente, 2000, стр. 17-19.

човечки капитал. Концептуалната рамка се состои од компарација на бараната стапка на принос пред оданочување и бараната стапка на принос по оданочување на инвестицијата во одредена образовна програма, без разлика дали се работи за виша школа, факултет, магистерски студии или пак докторски студии. Сепак, претпоставките во поголемиот број на калкулации се однесуваат на програмите за додипломски студии.

Слично на моделот на маргиналните стапки на Кинг и Фулerton¹²⁶, ефективните даночни стапки на инвестициите во човечки капитал се дефинираат како разлика помеѓу приватната стапка на принос пред оданочување r_g и приватната стапка на принос по оданочување r_n на целокупната образовна програма за стекнување на универзитетска диплома на кој било поединец, или:¹²⁷

$$ETR = (r_g - r_n) / r_g; \text{ или } ETR = 1 - r_n / r_g;$$

Треба да се има предвид дека основни детерминанти на ефективните стапки на инвестициите во човечки капитал се елементите на *персоналниот даночен систем*, за разлика од маргиналните даночни стапки кои претежно зависат од елементите на корпоративниот даночен систем. Меѓутоа, и студирањето може да се сфати како еден вид инвестиција во стекнување на вештини и знаења, па затоа ги обработуваме во овој дел.

Освен приватната стапка на принос, се разликува и јавна или општествена стапка на принос r_p , која, пак, има улога во пресметката на *ефективната субвенционирачка стапка на човечкиот капитал (effective subsidy rate)*:

$$ESR = (r_g - r_p) / r_g;$$

Комбинираното дејство на даночниот систем и системот на јавни издатоци за стимулирање на инвестициите во човечки капитал, може да се пресмета преку *нето-ефективната даночна стапка на човечки капитал*, која се пресметува како разлика помеѓу ETR и ESR.

Вредноста на приватната стапка на принос пред оданочување r_g елементарно зависи од три варијабли: *инкременталните приходи* поради дипломата од високо образование (earnings increment-EI), *пропуштените приходи* за време на студирањето (foregone earnings-FE) и *директните приватни трошоци или школарината* (direct private costs or tuition-C). Притоа, инкременталните приходи влијаат пропорционално на висината на приватната стапка на принос, додека пропуштените приходи и директните приватни трошоци обратнопропорционално:

$$r_g = EI / (FE + C);$$

За да се пресмета *приватната стапка на принос по оданочување*, потребно е да се воведат даночните варијабли t_s и t_w . Ако со t_s се означи делот од пропуштените приходи FE кој се издвојува во вид на данок, а со t_w се означи делот од инкременталните приходи EI, кој, исто така, се издвојува во вид на данок, тогаш приватната стапка на принос по оданочување го добива обликот:

$$r_n = (1 - t_w)EI / [(1 - t_s)FE + C];$$

Ако претпоставиме дека C има вредност 0, односно не постојат приватни директни трошоци на студирањето, тогаш вредностите r_g и r_n ги добиваат следните вредности:

$$r_g = EI / FE; \text{ и } r_n = (1 - t_w)EI / (1 - t_s)FE;$$

Ако овие вредности ги замениме во изразот за ефективната даночна стапка (ETR), ќе се добие дека:

$$ETR = (r_g - r_n) / r_g = (t_w - t_s) / (1 - t_s);$$

Ова значи дека во отсуство на директните приватни трошоци (школарината), ефективната даночна стапка на инвестициите во човечки капитал е во *директна корелација со разликата помеѓу t_w и t_s* . Бидејќи е многу веројатно дека дипломираните студенти ќе остварат поголем износ на инкрементални приходи во однос на износот на

¹²⁶ Практичната апликација на моделот на Кинг и Фулerton во областа на човечкиот капитал може да се најде во: Gordon K., Tchilinguirian H.: „Marginal Effective Tax Rates on Physical, Human and R&D capital“, An OECD study, 1998.

¹²⁷ Детално за ефективните даночни стапки за човечки капитал види: Collins K.A., Davies J.B.: „Measuring Effective Tax Rates on Human Capital: The Canadian Case“, The University of Western Ontario, Canada, 2002.

загубените приходи за време на студирањето, логично е да се претпостави дека вредноста на разликата помеѓу t_w и t_s ќе биде позитивна, што ќе резултира со *позитивна ETR*. Токму ова е причината зошто добивањето на универзитетска диплома е од особено значење за поединците, бидејќи реализацијата на оваа цел им овозможува да остварат поголеми инкрементални приходи. Притоа, *колку е поголем степенот на образование (магистратура, докторат), толку е поголема и ефективната даночна стапка, а со тоа и опортунитетниот трошок на студирањето*. Обратно, некомплетното високо образование, виша школа или слично, имаат пониски ефекти врз инкременталните приходи, па според тоа, во просек и помали ефективни даночни стапки. Од ова може да се заклучи дека големината на ефективната даночна стапка зависи пропорционално од степенот на високото образование на поединецот.

Изразот $(t_w - t_s)/(1 - t_s)$ може да има и други импликации, освен за степенот на образование. Тој може да ни понуди одговор и за тоа дали даночниот систем го поддржува, или пак не, *процесот на формирање на човечкиот капитал*. Иако, ова прашање е доста сложено, сепак, преку изразот можат се утврдат одредени начелни правила во врска со даночниот систем. Ако се претпостави отсуство на директните трошоци C и ако се претпостави постоење на *прогресивни персонални даноци*, тогаш е веројатно дека дипломираните студенти кои остваруваат поголем износ на инкрементални приходи, ќе плаќаат и поголеми маргинални даноци. Ова упатува на заклучокот дека прогресивниот даночен систем ќе продуцира позитивна разлика помеѓу параметрите t_w и t_s и позитивна вредност на коефициентот на ефективните даночни стапки. Ако, пак, се претпостави егзистенција на *пропорционални даночни стапки*, во тој случај доаѓа до изедначување на даночните стапки во горниот коефициент, а вредноста на коефициентот ETR изнесува 0. Од ова произлегува дека даночниот систем со пропорционални даночни стапки, во услови на непостоење на приватните директни трошоци за студирање е неутрален во поглед на поддршката на инвестициите во човечки капитал.

Да ги разгледаме сега ефектите од другите елементи од кои зависи висината на даночните стапки. Ќе започнеме со воведување на *приватните директни трошоци-школарината*. Ако се воведат школарина, или пак, се зголеми износот на плаќање на школарината, *тогаш ќе се случи зголемување на ефективните даночни стапки на инвестициите во човечки капитал, односно ќе се зголемат трошоците на студирањето*. Ова ќе вроди со ефект на стагнација, или, во краен случај, депримирање на партиципацијата на студентите во високообразовниот процес. Со зголемувањето на школарината од страна на универзитетите, фактички, се доаѓа до намалување на стапката на субвенционирање на едукацијата во рамки на образовниот систем. Од друга страна, порастот на приватната партиципација може да резултира и со намалување на стапката на јавно финансирање на универзитетите од страна на државата и до редукција на ефективната стапка на субвенционирање на човечкиот капитал ESR . И во двата случаи ќе дојде до вкупно зголемување на нето-ефективната даночна стапка и до соодветно продлабочување на разликата помеѓу ETR и ESR . Ако во изразот за ETR се воведат параметарот приватни директни трошоци C , тогаш тој ќе го добие следниот израз:

$$ETR = 1 - [(1 - t_w)EI] [FE + C] / [(1 - t_s)FE + C]EI;$$

Ова укажува на *потребата од интервенција во доменот на образованието од страна на владите*. Доколку во државата е регистрирана тенденција на постојан пораст на школарините во универзитетите, отсуството на примена на одредени компензаторни даночни мерки може да предизвика дисторзија на пазарот на човечки капитал. Како доста добри алтернативни мерки за редукција на даночниот товар се сметаат **даночните кредити за школарина** или **одбивките на школарината од даночната основа**. Да претпоставиме сега дека се имплементира соодветна програма за даночни кредити со вредност A . Даночниот кредит значи дека студентите ќе добијат еден вид намалување на даночната обврска по основ на остварените тековни приходи, што, практично, има ист ефект како да примаат одреден грант или стипендија, со што се редуцира износот на приватните директни трошоци (или параметарот C). Тоа може да се види од изразот ($C -$

А) во коефициентот за ефективните даночни стапки, во делот кој ја изразува приватната стапка на принос по оданочување на пропуштените приходи:

$$ETR = 1 - [(1 - t_w)EI] [FE + C] / [(1 - t_s)FE + (C - A)]EI;$$

Друга алтернативна мерка која им стои на располагање претставува доделувањето на **студентски кредити**. Оваа мерка има делумно и финансиски карактеристики, но елементите кои ја придружуваат, имаат и типично даночни карактеристики. Кога се реализира широка програма за доделување на студентски кредити, тогаш, како релевантни параметри, освен вредноста на самиот кредит L , можат да се јават и каматата на студентскиот кредит i , ратите или ануитетите за враќање на студентскиот кредит iL и даночниот кредит или стапката на одземање на каматата на кредитот d . Првин, самиот чин на добивање на **студентски кредит** има директен ефект врз висината на ETR . Неговото дејство врз висината на ефективната стапка произлегува преку параметарот r_g . Имено, добивањето на кредит го има истиот ефект како и даночниот кредит A , што значи дека го редуцира износот на приватните трошоци за студирање, со таа разлика што истиот треба да се врати. Освен намалувањето на ETR , студентските кредити можат да ја зголемат и ESR , односно ефективната стапка на субвенционирање на човечкиот капитал, бидејќи параметарот r_g претставува составен дел и на тој коефициент. Интегрално гледано, подигањето на нивото на студентското кредитирање ја намалува нето-ефективната даночна стапка $ETR - ESR$, стимулирајќи го процесот на студирање.

Другите елементи на кредитирањето го имаат следниот ефект врз ETR . **Ануитетите за враќање на студентските кредити**, како што се гледа, се состојат од дел од кредитот што треба да се врати и дел од вкупната камата на кредитот или во вкупен износ iL . Тие секогаш се враќаат од идните примања по завршувањето на студиите, или поточно, од инкременталните приходи. Според тоа, нивниот примарен ефект се гледа во намалувањето на расположливите приходи во иднината, или поточно, во намалувањето на параметарот EI , што значи дека отплаќањето на кредитот ја зголемува вредноста на ефективната даночна стапка. Бидејќи кредитот, по суштина, мора да се врати, *државата може да интервенира со одредени мерки на страната на каматната стапка, ако има за цел да го ублажи даночниот товар на студирањето*. Како најповолни инструменти се сметаат **одбивките на каматната стапка** или **даночниот кредит на каматната стапка**. Имено, на студентите кои дипломирале им се пресметува намалување на обврската за плаќање данок (даночен кредит) по основ на идните приходи во периодот на враќање на студентскиот кредит, или пак, им се признава намалување на даночната основа на идните приходи во висина на целосен или делумен износ на каматата на кредитот (даночна одбивка). Висината на оваа даночна бенефиција има вредност од $i(1 - d)L$. Ако ги инкорпорираме сите овие елементи во изразот за ETR , ќе се добие следната вредност:

$$ETR = 1 - [(1 - t_w)EI - i(1 - d)L] [FE + C - L] / [(1 - t_s)FE + (C - L - A)] [EI - iL];$$

Како што може да се види од изразот, вредноста на кредитот L самостојно се јавува секогаш покрај параметарот C , бидејќи го редуцира неговиот износ или директниот трошок за студирање. Вредноста на сумата што треба да се врати iL секогаш е поврзана со параметарот EI , што значи се враќа во периодот по студирањето, додека даночните мерки се јавуваат во делот кој ја претставува приватната стапка на принос по оданочување, затоа што нивниот ефект е мерлив само по чинот на оданочувањето. Следува рекапитулација на даночните инструменти кои се користат во оваа област.

Видови даночни инструменти. Како едни од најефикасните инструменти, чија цел е да обезбедат даночно субвенционирање на инвестициите во човечки капитал, се јавуваат следните:

Даночни кредити по основ на платена школарина. Даночниот кредит, во овој случај, претставува ослободување од плаќање на даночната обврска на тековните приходи на студентот за време на студирањето, што резултира со намалување на директните студентски трошоци. Иако како стандард за висината на даночниот кредит се зема износот на партиципацијата, често се случува даночниот кредит да се признае дури и во висина на вкупните трошоци за едукација. Инаку, оваа мерка може да се пропише како целосно, или пак, делумно намалување на даночната обврска. Всушност,

доделувањето на даночниот кредит, во суштина, има ист ефект како и давањето на стипендијата како финансиска мерка, со таа разлика што во однос на неа не се случува директен трансфер на финансиски средства.

Даночни одбивки по основ на платена школарина. Даночниот товар на студентите кои платиле школарина може да се редуцира и со овозможување на даночни одбивки или изземања на даночната основа. Тие не претставуваат ништо друго, туку признавање на дел или на целиот износ на платената партиципација во смисла на одбитна ставка на даночната основа на студентот за време или после периодот на студирањето. Во однос на даночниот кредит, ефектите од намалувањето на даночната основа врз даночното оптоварување имаат релативно послаб интензитет, но сепак, можат добро да послужат за целта за која се применуваат.

Даночни кредити и даночни одбивки по основ на камата на студентски заем. Како што е кажано, имплементацијата на програма за студентско кредитирање претставуваше финансиска мерка која е директно насочена за покривање на приватните трошоци на студентите.¹²⁸ Студентите можат да партиципираат во овие програми доколку нивните тековни приходи се под нивото на просекот или медијаната од сите приходни категории. Оваа програма често е придружена со одделни даночни ослободувања на плаќањето на каматата, која, често е фиксна, и пониска од нормалната комерцијална каматна стапка. Така на пример, на дипломираните студенти кои вршат отплата на кредитот им се пропишува ослободување од плаќање данок на тековните приходи во висина на целиот износ или на дел на износот од каматата на студентскиот кредит. Алтернативно, даночната бенефиција може да се реализира и низ форма на одбивка или намалување на даночната основа во висина на каматната стапка. Доколку поединецот остварува екстремно ниски приходи, можно е да се примени и мерката за отпишување на долгот од кредитот, односно ослободување од обврската за враќање на долгот.

Поддршка на образовниот процес може да понудат и **Регистрираните пензиски програми за штедење (Retirement Registered Saving Plans – RRSP).**¹²⁹ Всушност, се работи за мерка во системот на приватното пензиско осигурување. Преку оваа програма на осигурениците им се овозможува, после одреден временски период, да повлекуваат одреден лимит на средства од сопствените приватни сметки за пензиско осигурување за потребите за сопствена професионална надградба или за потребите за едукација и студирање на сопствените деца. На пример, во Канада е дозволено повлекување во висина од 7.000 долари за таа намена после само 2 години од отворањето на приватната сметка. Иако при плаќањето на придонесите за оваа намена не се наплатува данок, повлекувањето на средствата не е ослободено од оданочување, бидејќи се претпоставува дека родителите се во зенитот на својата кариера и располагаат со најмногу приходи, токму во периодот кога ги праќаат децата на студирање.

Сличен инструмент претставуваат **Регистрираните штедни програми за едукација (Registered Education Saving Plans – RESP),** кои, исто така, се користат во Канада. За разлика од претходно опишаната програма, оваа претставува посебна програма во која осигурениците можат да издвојуваат придонеси на посебна сметка во рамки на системот на осигурување, со намера да ги искористат за финансирање на студирањето на своите деца. Во споредба со претходниот инструмент, придонесите не се ослободени од оданочување, а сумата која е искористена за покривање на трошоците за едукација, се признава како одбитна ставка на првичниот самостоен приход на дипломираните деца. Исто така, за почетните придонеси до 2.000 долари се дава посебен грант во висина од 20% од овој износ по дете. Поради овие поволности и поради

¹²⁸ Програмата за стипендирање има сличен ефект, но за разлика од кредитот, оваа финансиска мерка се врзува со постигнување на високи резултати на студентите, како што се навремено завршување на студиската година или висок просек на оценки. На овој начин, преку овој селективен механизам се постигнува и дополнителен стимулативен ефект во образовниот процес.

¹²⁹ Таков систем на штедење постои, на пример, во Канада и САД. Види: Collins K.A., Davies J.B.: „Measuring Effective Tax Rates on Human Capital: The Canadian Case“, The University of Western Ontario, Canada, 2002.

даночните ослободувања на остварениот приход од оваа сметка, неговата стапка на принос обично е повисока во однос на RRSP.

Со цел да им се помогне на младите родители кои студираат, можна е реализација на конкретни даночни мерки, кои на индиректен начин би им го зголемиле расположливиот доход, и на тој начин би ги отргнале од намерата да се откажат од студирање заради родителство. Или пак, на повозрасните луѓе со деца кои имале желба да студираат и кои поради тоа се откажале да студираат, овие мерки им даваат стимул да ја остварат неостварената идеја за студирање. Таква мерка е **одбивката на трошоците за грижа на деца (Child Care Expenditure Deduction – CCED)**. Во Канада, на пример, на студентите кои се родители со деца до 7 години, им се признава намалување на годишната даночна основа во висина на 7.000 долари по дете од направените трошоци за нивна грижа. За родителите со деца од 7 до 16 години, износот кој се признава на основата изнесува 4.000 долари по дете.

Горната анализа за ефектите на даночните стимулации се однесува на програмите за едукација на студенти во високото терцијарно образование, чија примарна цел е да се зголеми индивидуалната партиципација во образовниот процес. Формално, треба да се прави разлика помеѓу нив и **програмите за тренинг и едукација на работа (on the job training)**, чија цел е да се промовираат инвестициите во човечки капитал од страна на самите претпријатија (firm-specific human capital investment). И покрај формалната дистинкција, палетата на инструменти со кои се остварува поддршката на вложувањата за перменентна надградба на работниците, во основа е иста. Развиените земји предвидуваат примена на екстензивни даночни ослободувања и намалувања на основата за фирмите кои инвестираат во програми за тренинг на своите вработени, со таа разлика што тие се дел од корпоративниот, наместо системот на персоналните даноци. Инаку, економското мислење за вложувања во тренинг на вработените произлегува од можната двојна придобивка, како за работникот, така и за фирмата. Самата инвестиција креира економска рента, која не може да се ефектуира доколку не продолжи заедничката соработка помеѓу двете странки, со што доаѓа до поделба на приносот и придобивките од рентата. Со процесот на стекнување на специфични вештини неопходни за развој на фирмата, работниците стекнуваат и определени општи знаења и техники кои можат да се применат и во други фирми. Затоа, со цел да се одбегне ризикот од доброволно напуштање и трансфер на работната сила, работодавците се волни да ја зголемат платата на работниците со повисока квалификација; во спротивно, загубата би била уште повисока.¹³⁰ И за крај, неколку компаративни забелешки. Генерално, инвестициите во човечки капитал имаат подобар даночен третман во однос на инвестициите во физички капитал. Уште поконкретно, даночниот товар на индивидуите и домаќинствата за инвестициите во терцијарното образование е значително помал во споредба со товарот на претпријатијата за инвестициите во тренинг на работната сила.¹³¹

4. Инвестиции во истражување и развој и во други облици на интелектуална сопственост

Веќе е познато дека причината поради која владите интервенираат во приватниот сектор е токму пазарниот неуспех. Овој феномен, кој со други зборови може да се нарече и пазарна имперфектност или пазарна несовршеност, се јавува секогаш кога општествените јавни користи не се во рамнотежа со општествените трошоци. Истражувањето и развојот претставуваат поле со исклучителна важност, каде оваа појава е особено нагласена. Претпријатијата нема да инвестираат во создавање на нови производни вештини и технолошки знаења ако не полагаат исклучиво и целосно право на плодовите од иновативната активност. Поради можноста од трансфер на

¹³⁰ Пошироко за програмите за тренинг на работа види: Bassanini A., Ok W.: „How do firms and individuals incentive to invest in human capital vary across groups“, An OECD study, 2003.

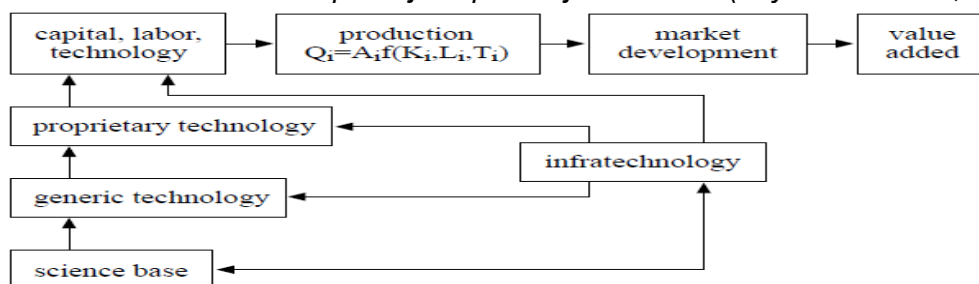
¹³¹ За резултатите од емпириските истражувања на оваа тема види: Gordon K., Tchilinguirian H.: „Marginal Effective Tax Rates on Physical, Human and R&D capital“, An OECD study, 1998, стр. 11,12,13.

информациите поврзани со знаењата, се јавува реална потреба од интервенција на државата; во спротивно, со губењето на ексклузивитетот на придобивките од технологијата, ќе се наруши целокупниот процес на иновација. Токму иновацијата како начин на креирање на нови знаења претставува основната причина за преземање на фискалните мерки во оваа сфера. Имено, поголемо ниво на истражување и развој води кон иновација, а таа, пак, кон пораст на нивото на општествената продуктивност. Со цел подобро да се разбере процесот на иновација, го презентираме **моделот на технолошкиот развој** според Лејден и Линк.

Како што се гледа од сликата, **моделот на технолошкиот развој** содржи неколку клучни технолошки елементи: сопственичка технологија (proprietary technology), генеричка технологија (generic technology) инфраструктурна технологија (infrastructure technology) и научна база (science base).¹³²

Графикон бр. 1

Модел на технолошкиот развој според Лејден и Линк (Leyden and Link, 1992)



Извор: Link A.: „Fiscal measures to promote R&D and innovation – Trends and issues“ – Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996, cmp. 27.

Сопственичката технологија претставува технологија креирана од приватниот сектор како резултат на самостојно финансирањето на активностите за истражување и развој на приватните фирми, која може да се јави во облик на разни права на интелектуална сопственост. Фискалните мерки за поддршка на овој облик на технологија произведуваат непосредни ефекти кои се карактеризираат со намалување на трошоците за истражување и развој, што за фирмите претставува вид на стимул за зголемување на нивото на истражувачко-иновативните активности. **Генеричката технологија** ѝ претходи на сопственичката технологија, набљудувана како фаза на моделот на технолошкиот развој. Креирана претежно во лабораториски услови, таа претставува почетен стадиум или зародиш на истражувачкиот процес, па според тоа, и основен инпут на сопственичката технологија. Овој вид на технологија се одликува со голем степен на ризик од неуспех, но и со можност за остварување на големи стапки на поврат на средствата. Меѓутоа, поради големата ризичност, многу е веројатно дека приватниот сектор нема да вложи значителни напори за поголеми вложувања во генеричка технологија. Токму поради овој факт, владите избегнуваат да дадат обемна фискална поддршка на генеричката фаза на технолошкиот развој во приватниот сектор, што, се разбира, е и оправдано, освен во случај на потполна отсутност на сите технолошко-развојни елементи. **Инфраструктурната технологија**, или кратко, инфратехнологијата, ги создава неопходните услови за извршување на активностите за истражување и развој, како од аспект на сопственичката, така и од аспект на генеричката технологија. Под инфратехнологија можат да се подразберат многу елементи: објектите во кои се извршуваат истражувањата, мерните инструменти и методите за тестирање, разните технички процедури, лабораториските опитни станици и слично. Овој елемент спаѓа во доменот на јавниот сектор, затоа инвестициите во инфраструктурната технологија, во поголем дел се финансираат со јавни средства. И со **научната база** се обезбедува

¹³² Види: Link A.: „Fiscal measures to promote R&D and innovation – Trends and issues“ – Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996, стр. 28, 29.

научниот фундамент или научната основа за сите нови технологии. Таа се формира преку фундаменталните истражувања во рамки на постоечките универзитети и институти, кои, исто така, се финансираат со јавни средства. Инаку, под *фундаментално истражување* се подразбира истражување насочено кон откривање на елементарните научни принципи и законитости, без разлика на нивниот потенцијал за практична апликативност во производниот процес. Ако се направи резиме, ќе се заклучи дека економска оправданост за доследна примена на даночните стимулации има **само во процесот на формирање на сопственичката технологија, односно правата на индустриска и интелектуална сопственост**, и тоа преку поддршка на активностите за истражување и развој.

Видови облици на интелектуална сопственост. Како витални компоненти на иновативниот процес се јавуваат нематеријалните облици на интелектуална сопственост. Инаку, во оваа група на средства *влегуваат неколку основни категории на нематеријални средства*, и тоа: истражување и развој (R&D), тренинг и обука на работниците, патенти и патентни права, софтвер и вложувања во основање и организациона промена.¹³³

Патенти и патентни права. Патентот му овозможува на патентниот иноватор (patentee or patent holder) право на ексклузивитет во користењето на патентната иновација. Суштината на користењето на патентните механизми е да се исклучат, или поточно, елиминираат останатите субјекти од употребата на иновацијата содржана во патентот. Даночниот третман, а оттаму и примената на инструментите на даночни стимулации, ќе зависи од начинот на кој патентите се набавени и користени. Најпрвин, патентниот иноватор може да се одлучи да го експлоатира патентното право преку користење на патентирано производствен процес или патентирано производство за сопствени потреби, или поточно, да го задржи за себе патентното право. Понатаму, патентниот иноватор може да одлучи да го продаде или пренесе правото на користење на патентната иновација на трето лице, кое има намера да ја експлоатира истата. И како трета опција, патентниот корисник може да го лиценцира патентното право на трето лице, дозволувајќи му да го произведува патентниот производ, или да ја користи патентираната технологија, а за возврат да наплаќа одреден надоместок. Од ова произлегува дека постојат **три основни вида на инвестиции во патентни права**, и тоа: инвестиции во самостојно развиени патенти (self-developed patents), инвестиции во набавка на патенти (acquired patents) и инвестиции за лиценцирање на патентните права (licencing of patent rights).

Начелно гледано, *начинот на амортизацијата* преставува клучниот елемент на даночната поддршка на патентите и патентните права. Бидејќи патентите се сметаат за форма на основни средства (што значи капитални средства), а не како форма на тековни трошоци, во тој случај начинот и интензитетот на амортизациониот отпис претставува основна детерминанта на даночната стимулација. Амортизацијата на патентите може да се разликува во зависност од тоа дали се работи за *набавка на патенти*, или, пак, за *самостојно развиени патенти*.¹³⁴ Вложувањата во купени или набавени патенти секогаш и секаде се сметаат за инвестиции во фиксни основни средства, па според тоа, мора да бидат и соодветно амортизирани. Самостојно развиените патенти, пак, имаат слични карактеристики со купените патенти во сите елементи, освен во начинот на пресметка на нивната вредност за потребите на амортизацијата за даночни цели. Ако вредноста на набавените патенти се определуваше врз основа на *пазарната комерцијална вредност*, тогаш вредноста на самостојно развиените патенти се одредува врз основа на направените *трошоци за аплицирање, запишување и заштита на патентот*. *Лиценците и лиценчните права* претставуваат посебен модалитет на патентни права. Приходите по основ на лиценца претставуваат надоместок за користењето на правото на лиценца, и, по правило, треба да се сметаат за дел од редовните приходи на компаниите. Имено, од аспект на компанијата која користи

¹³³ Види: Warda J.: „Tax treatment of business investments in intellectual assets: An international comparison“, An OCED study, 2006, стр. 10,11.

¹³⁴ Види: Warda J.: „Tax treatment of business investments in intellectual assets: An international comparison“, An OCED study, 2006, стр. 21, 22.

лиценца, сите расходи кои се плаќаат за правото за користење на лиценцата се третираат како тековен трошок, и во таа смисла, претставуваат одбитна ставка на профитната основа. На овој начин тие се охрабруваат за пообемно користење на лиценцираните права кои ги нудат водечките компании во секторот. Од друга страна, даночните системи можат да понудат и други решенија за компаниите кои инвестираат во разни права од индустриска сопственост. Најчесто, тие се состојат од *ослободувања од данокот на добивка* (што претставува вид на даночен одмор), или *ослободувања од данокот на капитална добивка*. На пример, делумно ослободување од данокот на добивка во висина од 50% применува Швајцарија, Унгарија и Кореја, целосно ослободување од данок или нулта стапка на данок на добивка има во Ирска, додека во Франција постои редукција на данокот на капитална добивка.¹³⁵ Сепак, овие даночни мерки претставуваат попрво исклучок, отколку правило во даночната политика.

Тренинг и обука на работниците. Постојат две страни на инвестицијата во тренинг и едукација на работниците: едната се однесува на инвестициите реализирани од страна на индивидуите во рамки на општествениот систем на знаења, а другата се однесува на корпоративните вложувања за професионален тренинг на вработените како дел од системот на истражувачко-развојните активности. Тука ќе се направи увид на даночната политика само за третманот на трошоците за тренинг и едукација од страна на компаниите. Притоа, како трошоци за тренинг и едукација на вработените во корпорацијата редовно се сметаат: плаќањата за надворешни инструктори, трошоците за материјали за обука и тренинг, надоместокот или провизијата за посетуваниот курс, трошоците за закупнина и престој на вработените и трошоците за опрема користена за тренинг.

Инаку, постојат главно три вида на даночни мерки кои се користат во овој домен, и тоа: даночните одбивки на тековна основа, амортизацијата за даночни цели и даночниот кредит за тренинг и едукација. Во целина гледано, корпоративните трошоци за тренинг и едукација се наоѓаат на второто место по атрактивност на политиката на даночни стимулации, веднаш зад издатоците за истражување и развој. Бидејќи трошоците за тренинг најчесто се третираат како тековни трошења, затоа најчесто се признаваат како *даночна одбивка* на сметка на даночната основа во тековната година, и тоа секогаш во висина од 100% од нивниот износ. Понекогаш им се придава карактер на долгорочни трошоци, заради што стануваат предмет на капитализација. За разлика од патентите и патентните права, постои доста поширок опсег на користење на *даночните кредити* во доменот на трошоците за тренинг и едукација, што претставува и еден вид *нивна специфична карактеристика*. Друга карактеристика на даночните кредити за тренинг е тоа што, доколку земјите одлучиле да ги користат во рамки на даночниот систем, тие нема да се употребуваат како замена, туку ќе се употребуваат паралелно со системот на даночни одбивки. Инаку, даночните кредити за тренинг претежно се користат како таргетно средство за унапредување на капацитетите за тренинг и едукација на малите фирми; според тоа, тие се главно селективни даночни инструменти.¹³⁶

Софтвер. Во литературата се спомнуваат *неколку форми* на дистрибуција на софтверот¹³⁷: 1. купен или набавен стандарден софтверски пакет; 2. купен или набавен софтвер во пакет со одредена хардверска опрема; 3. самостојно развиен внатрешен софтвер; 4. специјално набавен софтвер по нарачка за купувачи со специфични карактеристики; и 5. софтвер на лизинг. Поради многубројните облици низ кои се јавува софтверот, невозможно е да се направи една поцелосна анализа на инструментите на даночните стимулации, освен за точките еден и три. Во сите случаи на *купување или набавка на софтверски пакет*, карактеристично е тоа што трошоците кои се поврзани со овој чин, или ќе се капитализираат, или пак, еднократно отпишат на товар на тековната

¹³⁵ Пошироко за третманот на приходите од права на индустриска сопственост види: Warda J.: „Tax treatment of business investments in intellectual assets: An international comparison“, An OECD study, 2006, стр. 24.

¹³⁶ Пошироко види: Види: Warda J.: „Tax treatment of business investments in intellectual assets: An international comparison“, An OECD study, 2006, стр. 31,32.

¹³⁷ Пошироко види: Warda J.: „Tax treatment of business investments in intellectual assets: An international comparison“, An OECD study, 2006, стр. 37.

профитна основа. Стапката и начинот на отпис на трошоците на набавениот софтвер ќе зависат основно од проценката на корисниот век на софтверскиот пакет. Ако проценките покажат дека корисниот век е помал од една година, во тој случај трошоците на набавката целосно се отпишуваат од тековната основа. Доколку проценетиот користен век е подолг во тој случај, софтверот ќе се амортизира во повеќе периоди. Во таа смисла, забрзаната амортизација претставува доминантна метода на дистрибуција на даночната корист кон компаниите. Во Британија, на пример, се нуди 100% отпис на вредноста на купените софтверски пакети кои имаат користен век во должина од 2 години, уште во годината на нивната набавка. Од друга страна, пак, Ирска се истакнува по тоа што наметнува многу долг период за отпис во должина од дури 8 години, и тоа според праволиниската метода. Некои земји, покрај пократкиот период за амортизација, нудат и можност за употреба на методот на опаѓачки приноси, кој нуди одредени предности во споредба со другите методи (на пример, Швајцарија со стапка од 40%, Канада со стапка од 45% и слично). Значајно е и тоа што во овој домен *не е регистрирана примена* на даночните кредити и даночните одбивки, освен во Јапонија во 2006 година, која нудеше 10% даночен кредит за инвестиции во компјутерска технологија, меѓу кои спаѓа и купувањето на софтвер. Што се однесува за *внатрешно развиениот софтвер*, не постојат различни правила околу даночниот третман и употребата на даночните стимулации. Трошоците околу развивањето или ќе се отпишат веднаш, или ќе се амортизираат во подолг период (од 3 години во Австралија, до 15 години во САД). Битно е да се напомене дека и тука, како во случајот со самостојно развиените патенти, нормална практика е трошоците за развој на сопствена софтверска програма да се сметаат како конститутивен дел од трошоците за истражување и развој. Инаку, во целина гледано, даночниот товар на инвестициите во софтвер е далеку поголем во однос на даночното оптоварување на другите облици на интелектуална сопственост.

Вложувања во организација и основање на фирми (organization and start-up expencess). Слично како за софтверот, и трошоците за организација и основање претставуваат поле во кое егзистираат реални потешкотии за подетална анализа и оценка на даночната политика. Потешкотиите произлегуваат, пред сè, од нееднаквата категоризација на трошоците, но и од мешањето на поединечните трошочни елементи кои веќе се спомнати во секциите за другите облици на интелектуална сопственост (во некои земји, на пример, под организациони трошоци се вклучуваат и трошоците за тренинг, за набавка на софтвер, па дури и за набавка на патентни права). Во некои случаи, трошоците за основање и организација се сметаат како дел од генеричката технологија во рамки на технолошко-развојниот процес, па затоа не даваат голема важност и значење на фискалните инструменти во овој домен.

Најелементарно, во сметководствена смисла на зборот, под организациони трошоци на корпорациите се подразбираат разните категории на трошоци кои се јавуваат при основањето на правниот субјект, или, пак, кои се јавуваат при неговото купување. Затоа, тие можат да се идентификуваат како два основни вида на трошоци, и тоа: трошоци за основање на компанија и организациони трошоци.¹³⁸ *Трошоците за основање се директно поврзани со процесот на основање на компаниите. Поконкретно, во нивниот состав влегуваат: трошоците за подготвување на потребната документација, трошоците за обезбедување на легалните административни документи и дозволи, согласно локалната и националната регулатива, трошоците за легалните правни застапници во текот на основањето (привремените директори и адвокати), трошоците за основачките седници, надоместокот за основање и дозвола за работа и слично. Организационите трошоци се оние трошоци кои се неопходни од аспект на отпочнување на бизнисот и дејноста на компанијата, и најчесто, следат по одлуката за влез во дејноста преку купување или основање на компанија. Тие најчесто се прават со цел да се создаде поволна и проактивна бизнис-клима, пред да се започне со*

¹³⁸ Пошироко види: Warda J.: „Tax treatment of business investments in intellectual assets: An international comparison“, An OCED study, 2006, стр. 43.

конкретните бизнис-активности во рамки на фирмата, и во таа смисла претставуваат подготвителни трошоци. Во оваа група на трошоци се вклучуваат и трошоците за реорганизација и реструктурирање на компанијата. Како конкретни видови на организациони трошоци можат да се јават: трошоците за тренинг и подготовка на работниците, трошоците за консултантски професионални услуги, трошоците за маркетинг и истражување на пазарот, трошоците за изнаоѓање на потенцијални дистрибутери, снабдувачи и потрошувачи, трошоците за обезбедување на логистичка поддршка на производството и продажбата и слично. Инаку, нормална практика на даночната политика, од аспект на овие трошоци, е нивниот третман како даночна одбивка на профитната основа. Најинтересно е тоа што во овој домен *не се применува никаква примена на дополнителни даночни стимулации* во вид на даночни кредити или дополнителни даночни одбивки (во поголем износ од 100%). Сето тоа резултира со појава на неутрален даночен товар на вложувањата во основање и организирање на компанија во најголем број на случаи (вредност на В-индексот во износ од 0).

Специфични карактеристики на даночните стимулации во оваа област. Како **најчесто користени даночни стимулативни мерки** за зголемување на инвестициите во истражување и развој, и другите облици на интелектуална сопственост, се јавуваат амортизацијата за даночни цели, даночниот кредит и даночните одбивки. Притоа, како дополнително системско решение на основните стимулативни мерки, особено на даночните кредити и одбивки, се користат и механизмите за пренос на трошоците и загубите. Следува детална елаборација на нивните специфични карактеристики во оваа област.

Амортизацијата за даночни цели (R&D depreciation for tax purposes). Како што е кажано во повеќе наврати, големината на ефектите од оваа мерка се во директна корелација од односот помеѓу стапката на амортизацијата за даночни цели и стапката на економската амортизација, или поконкретно, од односот помеѓу должината на животниот век на средствата, кој се признава за даночни цели, и реалниот економски век. Општо прифатено е инвестициите во истражување и развој, како и вложувањата во другите облици на интелектуална сопственост, да се третираат како вложувања во основни средства, или поточно, вложувања во нематеријални средства (intangible assets). Основно се разликуваат два вида на отписи кои се разграничуваат според обликот на средството.¹³⁹ Првиот се однесува на *отписот или амортизацијата на некапиталните трошоци за истражување и развој (R&D depreciation rate)*. Во најчест случај, сите некапитални трошоци за оваа намена се отпишуваат уште во првата година на нивното појавување во висина од 100% на нивниот износ. Оваа мерка, која со други зборови може да се нарече и мерка на брз моментален отпис, овозможува да се изврши ефективно намалување на даночната основа (или профитот за оданочување) во висина на целиот износ на овие трошоци. За да се зголеми стимулот за дополнително трошење, некои земји дозволуваат дури и поголемо признавање на овие издатоци, на пример, во висина од 150, па дури и 200 проценти од направените некапитални трошоци за истражување и развој. Другиот отпис се однесува на *капиталните средства за истражување и развој (R&D capital depreciation rate)*. Всушност, станува збор за начинот на амортизација на капиталните средства, како што се зградите или опремата за даночни цели. Некои земји применуваат изедначен третман на овие средства, но најчесто ефективниот даночен товар на капиталните средства за истражување и развој е понизок во споредба со другите категории основни средства. Со ова прашање е поврзан и методот на амортизација што се користи за даночни цели (праволиниски или метод на опаѓачка стапка), како и можноста за користење на правото на забрзана амортизација.

Даночни кредити (R&D tax credits). Тие претставуваат инструмент со најширока и најобемна употреба во даночната политика во оваа сфера. Постојат два елементарни начина на изразување на даночните кредити за истражување и развој.¹⁴⁰ Со првиот начин, даночниот кредит се изразува *во пропорција со волуменот или износот на инвестиционите трошоци во истражување и развој*. На пример, даночниот кредит во

¹³⁹ Види: Summary: Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996, стр. 4.

¹⁴⁰ Види: Lhuillery S.: „Problems involved in designing and implementing R&D tax incentive schemes“, Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996.

износ од 40%, нуди можност за намалување на даночната обврска на фирмата во висина од 40 парични единици на секои направени 100 парични единици трошоци за истражување и развој. Овој систем на изразување на даночниот кредит, кој се нарекува и **волуменозен** или **базичен** систем, ги врзува даночните бенефиции од даночниот кредит со износот или големината на извршените издатоци за истражување и развој. Другиот систем, кој во принцип е покомплициран и построг од аспект на големината на даночната корист, наместо со износот на направените директни издатоци, се врзува со *направените инкрементални или дополнителни издатоци над веќе еднаш остварените од претходниот период*. **Инкременталниот** систем на даночен кредит во висина од 50% ѝ овозможува, на пример, на фирма која остварила 300 п.е. трошоци за истражување во претходната година, и 500 п.е. трошоци за истражување во тековната година, да реализира корист во висина од 100 п.е. во овој случај $(500 - 300) \cdot 50\% = 100$. На овој начин, големината на дополнителните маргинални издатоци, наместо апсолутниот износ на направените издатоци, претставува основна детерминанта на висината на директната корист од даночниот кредит, стимулирајќи поголемо дополнително вложување од страна на фирмите. И двата система имаат, отприлика, еднакво учество во даночните системи во светот, со забележителни променливи периодични преференции или кон едниот или кон другиот систем.

Од аспект на нивната употреба, детектирани се неколку **потенцијални проблеми** кои можат да имаат непосредно влијание врз политиката на даночните стимулации.¹⁴¹ Првиот од нив се однесува на проблемот на *еднаквоста*. Двата системи нудат два различни погледи врз еднаквоста од аспект на напорите за вложување во истражување и развој. Имено, кога станува збор за постигнување на целите на еднаквоста, подобро решение нуди базичниот систем, наместо инкременталниот систем. Така, инкременталниот систем на даночен кредит не нуди можност за целосно вреднување на напорите за истражување, и покрај тоа што стекнатиот квантум на знаење останува расположлив за нацијата како форма на општествено богатство. На пример, ако фирмата секоја година прави по 100 п.е. трошоци за истражувања, во услови на инкрементален систем нема да оствари ниту една п.е. даночен кредит, и покрај тоа што резултатите од истражувањето остануваат во придобивка на општеството. Слично, ако две различни компании остварат инкрементален износ на инвестиции од 100 п.е., во тој случај и двете фирми ќе добијат ист износ на даночен кредит, без разлика што едната реализирала, на пример, 100 п.е. трошоци за истражување во претходниот период, а другата 1.000. Вториот проблем се јавува во врска со појавата на *корпоративниот опортунизам*. Оваа појава е повеќе присутна при примената на базичниот систем, односно со употребата на даночните кредити врз основа на волумен. Корпоративниот опортунизам може да се протолкува како појава на истиснување или crowding out на волуменот на потребните истражувања во општеството. Ако некоја компанија треба да реализира 100 п.е. трошоци за истражување (што би претставувало еден вид посакувано ниво на трошење), во услови на базичен систем на даночни кредити од 25%, истата треба да реализира трошоци само во износ од 80 п.е., за да ја исполни целта од 100 п.е. инвестиции. Имено, покрај 80 п.е. вложувања, фирмата ќе ги искористи средствата од даночниот кредит во висина од 20 п.е. $(80 \text{ п.е.} \cdot 25\% = 20 \text{ п.е.})$ за истата цел, со што, фактички, доаѓа до намалување на реалните издатоци за истражувања. Според тоа, ако целта на даночните инструменти е да обезбедат одржување или зголемување на општествено посакуваното ниво на истражувања во економијата, подобро решение нуди инкременталниот систем на даночни кредити. Понатаму, како проблем може да се јави и *неутралноста*. Иако стимулациите за истражување често имаат карактер на таргетни и дискриминирачки механизми, сепак, можат да понудат реално решение и на проблемот за неутралноста. Бидејќи се одликуваат со одредени пропорционални карактеристики, во поглед на изразувањето на даночната корист, можноста за дисторзија е помала кај базичните (волуменозни) системи за даночен кредит. И на крај, проблемот за *буџетската одржливост* и *предвидливост*, како и *компатибилноста* со вкупниот даночен систем. Во врска со овие прашања, постојат малку истражувања и дискусии, и

¹⁴¹ Ibid., стр. 39, 40.

во таа насока не може да се даде општа оценка за потенцијалот на даночните кредити, од аспект на решавањето на овие проблеми.

Системот на даночни кредити нуди одредени решенија и од **аспект на спречувањето на прекумерно губење на буџетските средства**.¹⁴² Како можни решенија со кои се регулира ова прашање се јавуваат: плафонските даночни кредити, порамнувачките даночни кредити и негативните даночни кредити. Со цел да се лимитира и ограничи прекумерна загуба на потенцијалните приходи на буџетската сметка, владите можат да воведат лимити или *плафони* на износот на даночните кредити. *Плафоните (ceilings)* можат да земат облик во две основни форми: во вид на фиксен апсолутен износ и во вид на релативен процентуален износ на даночниот кредит. Со *апсолутниот плафон*, на пример, во висина на 50.000 п.е. даночен кредит, на компаниите им се нуди можност да ја намалат даночната обврска по основ на истражување и развој во висина на 50.000 п.е. Ако направиле поголеми издатоци за истражувања, тие нема да имаат право на даночен кредит во поголем износ од дадениот плафон. *Процентуалниот плафон*, пак, за разлика од апсолутниот, ограничувањето го изразува преку процентуално фиксирање на даночната корист. На пример, плафонот од 20% значи дека компаниите можат да искористат даночен кредит за истражување и развој не поголем од 20% од вкупно пресметаниот данок на добивка во тековната година. *Порамнувачките даночни кредити* се пресметуваат врз основа на просечниот базичен пораст на трошоците за истражување и развој во текот на еден период од повеќе години. На пример, во Франција, Кореја и Тајван, овој период изнесува 2-4 години. Играта на просечните големини ги елиминира, всушност, големите флукуации на обврската за даночен кредит, што резултира со порамнување на износот на даночните кредити (smoothing). Ваквите порамнувања овозможуваат да се задоволи критериумот на предвидливост на буџетските приходи. Порамнувањето на даночните кредити и одмерените казни претставуваат и одличен инструмент за дисциплинирање на даночните обврзници, во поглед на трошењето на средствата за истражување и развој. Како познат казнен механизам се јавува т.н. *негативен кредит*, преку кој државата им наметнува обврска на компаниите кои го немаат реализирано бараното ниво на издатоци за истражувања во тековната година, да го вратат износот на даночниот кредит од претходната година. И негативните кредити можат да се јават во неколку форми. Така, *стриктните (строги или рестриktivни) системи* на негативни кредити бараат да се врши плаќање на пеналите на редовна годишна основа, што значи секоја година, додека *системите кои овозможуваат пренос на негативни кредити* се поблаги во однос на претходните, и нудат можност за пренос на плаќањата во некој друг период.

Јасно е дека располагањето на бенефициите од даночниот кредит е строго врзано, и според тоа, зависно од нивото на извршените издатоци за истражување и развој. Но, за да се реализира даночниот кредит, потребно е компанијата да работи профитабилно, односно да *реализира даночни обврски*. Токму поради ова, малите новоотворени фирми кои се на почетокот од своето основање, можат да бидат дискриминирани, па дури и пенализирани поради фактот што не реализираат обврски за плаќање данок. Со цел да се *заштитат малите фирми, но и да се поддржи процесот на нивното основање*, државите применуваат соодветни решенија во системот на даночни кредити. Така, покрај веќе објаснетите механизми за пренос, тие ги користат и рефундирањата на даночниот кредит и врзувањата на даночниот кредит. *Рефундирањето* на средствата од даночниот кредит значи дека доколку компанијата која извршила вложувања во истражување и развој нема даночни обврски, тогаш ѝ се овозможува рефундирање или плаќање на средствата од буџетот во висина на даночниот кредит. Во некои земји рефундирањето се извршува во потполн износ на даночниот кредит, додека во други земји се ограничува во апсолутен или процентуален износ. Механизмот на рефундирање претставува и ефикасен механизам за автоматска контрола на буџетскиот циклус, кој, генерално, зависи од реалниот бизнис-циклус. *Врзување на даночниот кредит*, наместо со даночната обврска, може да се изврши и со

¹⁴² Види: Lhuillery S.: „Problems involved in designing and implementing R&D tax incentive schemes“, Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996, стр. 40, 41.

друга алтернативна основа, за да се избегне проблемот на фирмите кои работат со загуба. Така на пример, во Холандија е адаптиран нов пристап во системот на даночни кредити, каде тие се изразуваат врз основа на трошоците на работната сила, направени за целите на истражувањето и развојот. Слично, во Тајван постои систем кој ги дистрибуира даночните кредити во висина на 0,5% од годишниот обрт, во случај на извршена почетна инвестиција во истражување и развој.¹⁴³

Даночни одбивки или намалувања на даночната основа (R&D tax deductions or tax allowances). Покрај даночните кредити, земјите располагаат и со други механизми за поддршка на активностите околу истражувањето и развојот. Специфичните даночни одбивки претставуваат солидно комплементарно средство со кое може успешно да се надополни, или пак, замени инструментариумот на даночните кредити. Дефинирани како посебни *намалувања на даночната основа, нивна примарна цел е да извршат поттик за зголемено трошење на тековните и/или капиталните средства за истражување и развој, и на тој начин да го убрзаат технолошко-иновативниот процес.* Всушност, со овој инструмент се реализира забрзан отпис на трошоците за истражување и развој преку ефективно редуцирање на даночната основа, и од тој аспект гледано, голема сличност покажува со методот на забрзана амортизација. На пример, тековните издатоци за истражување и развој најчесто се признаваат во висина од 100%, и во тој износ се дозволува намалување на даночната основа во годината на нивното појавување. Таков систем на одбивање или изземање на трошоците за истражување и развој се применуваше во Британија и во повеќе европски земји кон крајот на 90-тите години, но во Австралија, на пример, тоа е дозволено во висина на 150%, а во некои азиски земји и до 200%. Одбивката на капиталните трошоци, пак, се одвива најчесто со преференцијални амортизациони стапки кои се движат, на пример, од 23% во Кореја, до 100% во Британија, а за зградите често се дозволува и забрзана амортизација, која во Австралија изнесува околу 33%.¹⁴⁴

Во однос на даночните кредити, даночните одбивки можат да се користат паралелно со даночните кредити, и на тој начин да ги надополнат или засилат примарните ефекти кои произлегуваат од нив, или пак, да бидат самостојно користени како нивна алтернатива. Според карактеристиките, *посебните даночни одбивки даваат ефект којшто е сличен на волуменозните даночни кредити.* И во системот на даночните одбивки може успешно да се имплементираат одредени механизми за контрола на буџетските средства, или за контрола на даночните обврзници, како и за спроведување на одредена селективност и таргетирање на целите. Сепак, постои тренд на напуштање на употребата на овој инструмент, за сметка на даночните кредити. Од аспект на ова прашање, можат да се понудат повеќе *веројатни, но неверифицирани причини.* На пример, се смета дека со инструментот даночен кредит се дава *сигнал* дека даночната поддршка е јасно дефинирана, идентификувана, разбрана и користена, за разлика од одбивката, која внесува поголема конфузија во идентификацијата на целите за кои се применува. Следната причина се однесува на *можноста за незаконска рекласификација на трошоците.* Имено, системот на даночните одбивки по сè изгледа е помалку ефикасен во спроведувањето на детално сметководствено дефинирање и класифицирање на трошоците за истражување и развој, за разлика од системот на даночни кредити. Понатаму, ограничувањето на пообемната употребата на даночните одбивки произлегува и од примената на *принципот на неизлишност во даночната политика* (non-redundancy). Ако владите не сакаат да понудат дополнителна екстра поддршка за истражувањето и развојот, и на тој начин да го спречат непотребното и излишно губење на потенцијални приходи, тогаш тие немаат потреба од удвојување на употребата на даночните инструменти. И, крајното прашање се однесува за *меѓузависноста и интеррелацијата на даночните инструменти* во рамки на даночниот систем. Имено, даночните одбивки и кредити не постојат само за

¹⁴³ Види: Lhuillery S.: „Problems involved in designing and implementing R&D tax incentive schemes“, Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996, стр. 41, 42.

¹⁴⁴ Види: Lhuillery S.: „Problems involved in designing and implementing R&D tax incentive schemes“, Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996, стр. 51.

инвестициите во истражување, туку и за другите форми на инвестиции. Затоа, широката и општа употреба на овие инструменти во рамки на корпоративниот систем, може да ја лимитира нивната потесна примена за оваа специфична намена.

Механизмите или можностите за пренос (carryforward mechanisms). Се работи за системско решение кое може да го надополни или засили ефектот од основните даночни инструменти, како што се даночниот кредит или даночната одбивка, и воедно, ја дава потребната флексибилност од аспект на можноста за еднаква реализација на придобивките од приложените мерки. Имено, се разликуваат два основни облици од оваа мерка, и тоа: можноста за пренос на трошоците и можноста за пренос на даночниот кредит. Првата мерка е *комплементарна на системот на даночни одбивки* и се нарекува *можност за пренос на трошоците (carryforward expenditures)*.¹⁴⁵ Со даночните одбивки се овозможува потенцијалните фирми да извршат намалување на даночната основа во висина на извршените издатоци за истражување и развој. Доколку се работи за новоотворена фирма или фирма која работи со загуба, тогаш тие залудно би го изгубиле правото да ја намалат основницата, бидејќи и така остваруваат загуба од тековното работење. Затоа, како дополнителна мерка се воведува можноста за пренос на трошоците за истражување и развој кои биле направени во претходните години, со цел да се искористат во годините во кои се остварува профит. Бројот на годините за колку се дозволува преносот на трошоците најчесто е варијабилен, и се движи во распон од 3 до 10 години. Другата мерка, пак, која се нарекува *можност за пренос на даночен кредит (carryforward tax credit benefits)*, е поврзана со системот на даночни кредити и преку неа се овозможува фирмите со загуба да го остварат правото на даночен кредит во некои подобри времиња, кога би располагале со подобра стапка на рентабилност во своето работење. Како што е познато, даночниот кредит е мерка со која се овозможува намалување на даночната обврска на фирмите, и во случај на загуба, може да остане неискористена, доколку не се понуди можноста за пренос.

Методологија за пресметка на даночниот товар на инвестициите во правата од интелектуална сопственост (B – индекс). Всушност, се работи за познатиот компаративен показател кој се нарекува B-индекс.¹⁴⁶ Со овој показател се мери минималната сегашна вредност на профитот пред оданочување, која компанијата треба да ја оствари, со цел да ги покрие сите трошоци на инвестицијата во права од индустриска сопственост (истражување и развој, софтвер, тренинг, патенти и слично), и притоа да ги плати сите корпоративни даноци кои произлегуваат од инвестициониот проект. Конструиран од Варда (Warda, 1996), тој претставува синтетички показател за даночните поволности што ги креираат националните системи по однос на вложувањата во истражување и развој. Освен само за конкретните трошоци за истражување, тој успешно може да се примени и за останатите елементи на правата од индустриска и интелектуална сопственост. Основната формула за пресметка на B-индексот гласи:

$$B\text{-index} = (1-A)/(1-t);$$

каде A ја дава дисконтираната нето-сегашна вредност на инструментите на даночните стимулации, (1-A) е трошокот на инвестицијата во права од интелектуална сопственост, и t ја претставува номиналната корпоративна даночна стапка. Како што се гледа, концептот на показателот е сличен, односно се потпира на добро познатиот концепт на маргиналните стапки на Кинг и Фулerton.

Инаку, формите на даночните мерки, како што спомнавме, можат да заземат повеќе облици, и тоа: одбивка на тековната основа, амортизација, дополнителни одбивки на основата и даночен кредит. Всушност, вкупната вредност на параметарот A ќе зависи од индивидуалните вредности на поединечните даночни мерки кои ги набројавме.

¹⁴⁵ Види: Summary: Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996, стр. 4.

¹⁴⁶ За овој показател детално види: Guellec D., Van Pottelsberghe B.: „The impact of public and R&D expenditure on business R&D“, an OECD study, 2000, стр. 19, 20; Warda J.: „Tax treatment of business investments in intellectual assets: An international comparison“, An OCED study, 2006, стр. 48-51; и Gordon K., Tchilinguirian H.: „Marginal Effective Tax Rates on Physical, Human and R&D capital“, An OECD study, 1998, стр. 21-23.

Одбивка на тековната основа. Доколку за инвестирање во облиците на интелектуална сопственост се предвидува брз моментален отпис на трошоците на товар на тековната основа, во тој случај изразот A има вредност xt , каде x е пропорцијата на трошоците кои се предмет на тековен отпис (процентуалното учество на тековните трошоци), а t е стапката на данок на добивка. Оттука следува дека B -индексот ја добива вредноста:

$$B = (1 - xt) / (1 - t);$$

Во ваков случај, доколку сите трошоци за истражување се предмет на тековен отпис во целосен износ или 100%, тоа значи дека x добива вредност еден, откаде произлегува дека и B -индексот има вредност еден, укажувајќи на неутралност во даночната политика.

Амортизација на даночни цели. Доколку трошоците за истражување и развој се предмет на капитализација, во тој случај амортизацијата за даночни цели е најрелевантната мерка на даночната политика. Ако со y се обележи пропорцијата на трошоците за истражување и развој кои се предмет на амортизација (процентуалното учество на капиталните трошоци), со z се обележи сегашната вредност на амортизацијата, а со t стапката на данок на добивка, тогаш вредноста на даночната стимулација има вредност $A = yzt$. Следува дека B -индексот го добива обликот:

$$B = (1 - yzt) / (1 - t);$$

а во случај на заедничко користење на претходниве две мерки, како во случајот со Германија:

$$B = (1 - xt - yzt) / (1 - t);$$

Неколку напомени околу вредноста на параметарот z . Вредноста на параметарот z зависи од користениот метод на амортизација. Во случај на користење на праволиниската метода, тој има вредност:

$$z = (1 - e^{-pL}) / (pL); \text{ или } z = [1 - 1 / (1 + p)^L] / (pL);$$

каде L е ознака за годините или периодот на амортизација на средството, а p е дисконтната стапка која стандардно се зема да изнесува 10%. Доколку се применува опаѓачката метода, тогаш сегашната вредност на денар-амортизација изнесува:

$$z = a / (a + p);$$

каде a е експоненцијалната стапка на амортизација, додека p е дисконтната стапка.

Дополнителни инвестициони одбивки. Понекогаш законодавецот овозможува, покрај моменталните отписи на тековните трошоци, да се извршат дополнителни одбивки на тековната основа во висина на инвестираните капитални трошоци, и покрај тоа што имаат карактер на основни средства (additional deductions or investment allowances). Ако се претпостави како самостојна мерка, и со w се обележи пропорцијата од трошоците за истражување кои се предмет на изземање, и со t се обележи стапката на данок на добивка, тогаш A добива вредност $A = wt$, а B -индексот вредност:

$$B = (1 - wt) / (1 - t);$$

Бидејќи оваа мерка не постои во изолирана форма, ја претставуваме нејзината вредност во случај на паралелно користење на амортизацијата, каде:

$$B = (1 - yzt - wt) / (1 - t);$$

Понатаму, во сценариото каде еден дел од вкупните трошоци за истражување се поделени на тековни и на капитални, и се предмет на отпис во првата година:

$$B = (1 - xwt) / (1 - t);$$

И во случај, што е и сосема нормално, кога покрај моменталниот отпис на дел од тековните x и на дел од капиталните трошоци w се врши амортизирање на останатиот дел од капиталните трошоци y , како во Велика Британија:

$$B = (1 - xwt - yzt) / (1 - t);$$

Даночни кредити. Даночните кредити претставуваат една од најексплоатираниите и најмоќните стимулации во овој домен. Ако се претпостави самостојна употреба на овој инструмент, што, се разбира, е малку веројатно, тогаш параметарот A изнесува $A = uc$, при што u е пропорцијата на трошоците за истражување кои се квалификуваат за даночен кредит, а c е нето-сегашната вредност на даночниот кредит. Од ова следи дека B -индексот ќе биде:

$$B = (1 - uc) / (1 - t);$$

За даночниот кредит е карактеристично што, за разлика од другите мерки на даночната политика, може да биде предмет на дополнително оданочување. Во тој случај, даночната корист од овој инструмент мора да се коригира за влијанието на даноците t , па така, изразот го добива обликот:

$$B = (1 - uc(1-t))/(1-t);$$

Доколку државата понуди со системот на амортизација и паралелно користење на даночен кредит, тогаш коефициентот се пресметува според изразот:

$$B = (1 - yzt - uc)/(1-t);$$

а во сценарио на оданочување на даночниот кредит:

$$B = (1 - yzt - uc(1-t))/(1-t);$$

Доколку системот предвидува отпис на тековните трошоци x во првата година и амортизација на капиталните трошоци y со паралелно користење на даночен кредит по основ на реализираните u трошоци, тогаш се добива дека B -индексот изнесува:

$$B = (1 - xt - yzt - uc)/(1-t);$$

И во случај на оданочување на даночниот кредит, што е конкретен случај во Холандија, каде пропорцијата на даночниот кредит u се врзува со трошоците за работната сила (платите и придонесите) за истражување и развој:

$$B = (1 - xt - yzt - uc(1-t))/(1-t);$$

Ако направиме еден синтетички израз на B -индексот, под претпоставка дека постои моментален отпис на тековните трошоци x , моментален отпис на дел од капиталните трошоци w , амортизација на останатиот дел од капиталните трошоци y и даночен кредит на трошоците со пропорција u , тогаш, следи дека истиот изнесува:

$$B = (1 - xwt - yzt - uc)/(1-t);$$

и во случај на оданочување на даночниот кредит:

$$B = (1 - xwt - yzt - uc(1-t))/(1-t);$$

Останува уште да се утврди вредноста на c , а тоа е нето-сегашната вредност на даночниот кредит. Имено, даночниот кредит може да биде доделен врз база на трошоците за истражување и развој од претходната година (базичен или волуменозен) и врз база на прирастот на трошоците во однос на претходната година (инкрементален кредит). Доколку се работи за даночен кредит по волумен, тогаш вредноста на параметарот c е еднаква на стапката на даночниот кредит по волумен t^c . Доколку, пак, се работи за инкрементален кредит, тогаш вредноста на c може да се пресмета според изразот:¹⁴⁷

$$c = t^c [1 - 1/k(\sum (1+p)^{-k})];$$

при што p е дисконтната стапка, k е бројот на години во кој трошоците се земаат како просек за да се дефинира базата, и t^c е стапката на инкременталниот даночен кредит. Притоа, доколку базата за инкременталниот кредит се определува врз реализираните трошоци од претходната година, или пак, врз реализираните трошоци од некоја фиксно утврдена базична година, тогаш, вредноста на c , според горниот израз, е еднаква на стапката на инкременталниот кредит t^c . Формулата добива на вредност само во случај кога како база се зема просечниот износ на трошоци во одреден период, на пример 1, 2, 3, 4 и повеќе години.

Инаку, основното аналитичко правило на B -индексот е следново: колку што B -индексот има помала вредност од 1, толку е поголем степенот на даночната поддршка на инвестициите во интелектуална сопственост; ако B -индексот = 1, тогаш даночната политика е неутрална во овој домен; и колку што B -индексот е поголем од 1, толку е поголем даночниот товар на конкретните инвестиции. Со цел да се димензионира **интензитетот на даночната поддршка/даночниот товар**, претставен е и следниот коефициент:

$$\text{Даночна поддршка/товар (tax subsidy/burden)} = 1 - B\text{-index};$$

Ако, на пример, B -индексот изнесува 0.90, тогаш државата ги субвенционира инвестициите преку мерките на даночниот систем во износ од 10 дени на 1 денар инвестиција. И обратно, ако B -индексот има вредност од 1.15, тогаш државата наплаќа

¹⁴⁷ Guellec D., Van Pottelsberghe B.: „The impact of public and R&D expenditure on business R&D“, an OECD study, 2000, стр.19.

15 дени данок на 1 денар инвестиција во истражување и развој. Следствено, ако коефициентот даночна поддршка/товар > 0 , односно е позитивен, тогаш даночниот систем ги поддржува инвестициите, ако коефициентот $= 0$, тогаш системот е неутрален, и ако коефициентот < 0 , односно е негативен, тогаш даночниот систем влијае ограничувачки врз инвестициите.

5. Даноците и работната сила

5.1. Даночните стимулации, вработеноста и поддршката на лица со низок доход

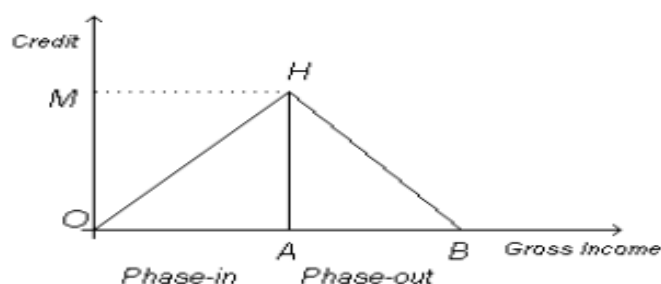
Се работи за посебна област на примена на политиката на даночните стимулации, чија цел е да се зголеми степенот на вработеноста на работната сила, а во исто време да се даде финансиска поддршка на сиромашните луѓе. Преку мерките на даночната политика, всушност, властите настојуваат да го редуцираат даночниот товар на одредени сегменти (или категории) на работната сила, со што би се поттикнал поголем степен на работно учество во рамки на трудовите структури. Паралелно, со зголемувањето на понудата на работната сила, се овозможува и одредена поддршка на лицата со низок доход. Значи, заложбата на даночната политика е да се постигне баланс помеѓу двете спротивни цели на економската политика, а тоа се еднаквоста и ефикасноста.

5.1.1. Импактот врз нископлатените работници, неактивите и невработените лица

Нивото на расположливиот доход на нископлатените работници не зависи само од даночниот систем, туку зависи пошироко и од присутноста и обемот на бенефитните трансфери, стапките на социјалните придонеси и слично. *Општо правило на даночната политика за поддршка на лицата со низок доход се состои во принципот на финансирање на даночните ослободувања на овие таргетни лица преку зголемување на степенот на даночното оптоварување на лицата со повисок доход.* Всушност, суштината на овој принцип се содржи во **степенот на прогресивност на даночниот систем**, а начинот на реализација на оваа политика се изведува преку примена на познатите мерки на политиката на даночните стимулации (даночен кредит, даночни одбивки, негативен даночен кредит и слично).

Графикон бр. 2

Илустрација на механизмот на даночните стимулации (даночниот кредит)



Извор: Bassanini A., Rasmussen J.H., Scarpetta S.: „The economic effects of employment-conditional income support schemes for the low-paid: An illustration from a CGE model to four OECD countries“, An OECD study, cmp. 7.

За разлика од директните трансфери, *системот на даночни мерки не троши голем обем на буџетски средства, и во однос на нив, е доста поекономичен.* Имено, како што се гледа од графиконот, отсечката OH ја претставува **влезната фаза (phase-in)** на лицата кои се квалификуваат за примање даночен кредит доколку оствариле низок доход. Притоа, даночниот кредит се врзува со висината на бруто-доходот, и како што расте истиот, толку се зголемува и износот на даночниот кредит. Во точката H, се

доделува максималниот износ на кредит кој е врзан за определен износ на бруто-доход А. Со понатамошниот раст на бруто-доходот, всушност, лицата влегуваат во **излезната фаза (phase-out)** од линијата на даночниот кредит, која е еквивалентна на отсечката НВ, која пак, се протега до износот на бруто-доходот со кој се губи правото на даночен кредит. *Всушност, лицата кои примаат бруто-доход во износ на точката А, добиваат даночен кредит, кој се финансира од лицата со бруто-доход во износ поголем од А, кои, делумно или целосно, го губат правото на даночен кредит.* Во зависност од состојбата на пазарот на работна сила, даночниот систем во комбинација со мерките на даночните стимулации, во содејство со разните бенефитни трансфери, може да влијае врз обемот на работните стимулации на неколку начини:¹⁴⁸

Замка на низок доход (the low-wage trap or poverty trap). Замката на низок доход или замката на сиромаштија е поврзана со *транзицијата на работните луѓе од состојба на повисок доход кон состојба на понизок доход.* Имено, терминот замка се користи во констелација на потенцирање на *безуспешноста* на напорите вложени во дополнителни часови на работа, да се ефектуираат во зголемување на расположливиот нето-доход. Комбинацијата од зголемени даноци и редуцирани бенефитни мерки, честопати резултираат со зголемување на даночниот товар на дополнителните часови работа, што придонесува значаен дел од дополнителните приходи да се одлеат низ каналите на даночниот систем. Како последица на ова може да се јави *обесхрабрување и дестимулирање на напорите за дополнителна работа на нископлатените луѓе*, што, се разбира, би имало негативни консеквенции од аспект на нивната материјална состојба.

Според организацијата на ОЕЦД, основен индикатор со кој може да се квантифицира обемот за кој даночните и бенефитните инструменти ја редуцираат финансиската корист од дополнителните часови работа, е *коефициентот на маргиналните ефективни даночни стапки, или скратено, METR.* Овој показател ни покажува, всушност, колкав дел од дополнителната заработка се одлева како резултат на **комбинираното дејство на зголемените даноци и намалените трансферни бенефити**, или поточно, колкав е ефективниот даночен товар на дополнителната работа. Неговата вредност може да се изрази како:¹⁴⁹

$$METR = 1 - \Delta Y_{net} / \Delta Y_{gross};$$

при што ΔY_{gross} се дополнителните заработки, ΔY_{net} е промената на нето-доходот после плаќањето на даноците и примањето на бенефитните трансфери. Инаку, промената на бруто-заработките може да се пресмета како разлика помеѓу нивото на бруто-доход В (како резултат на дополнителни часови на работа) и претходното ниво на бруто-доход А:

$$\Delta Y_{gross} = Y_{gross B} - Y_{gross A};$$

додека промената на нето-доходот, како разлика помеѓу нето расположливиот доход при ниво на бруто-доход В, и нето расположливиот доход при ниво на бруто-доход А:

$$\Delta Y_{net} = Y_{net B} - Y_{net A} = (Y_{gross B} - t_B + b_B) - (Y_{gross A} - t_A + b_A);$$

каде t е вкупниот износ на платени даноци, додека b е вкупниот износ на примени трансферни бенефити. Обично маргиналните стапки се пресметуваат како резултат на мала маргинална промена на бруто-заработките или на дополнителните часови работа, и тоа за лицата кои се веќе вработени. Како релевантна промена на доходот од дополнителна работа се зема транзицијата од половина работно време до полно работно време, од 1/3 работно време до 2/3 работно време, и од 2/3 работно време до полно работно време. Од друга страна, пак, промените на нето-доходот се изразуваат на ниво на домаќинство, бидејќи, на пример, намалувањето на нето-доходот на едниот член на семејството може да биде компензиран со зголемувањето на доходот на останатите членови. Инаку, стандардна процедура е да се мерат маргиналните стапки на следниве категории семејства: едночлено семејство, со или без деца, брачна двојка со еден вработен, со или без деца, и брачна двојка со двајца вработени, со или без деца.

Замка на невработеност (the unemployment trap). Замката на невработеност претставува термин кој се користи за да се укаже на ризикот од *транзиција од состојба*

¹⁴⁸ Види: Carone G., Immervoll H., Paturot D., Salomaki A.: „Indicators of unemployment and low-wage traps (Marginal Effective Tax Rates on Employment Income)“, An OECD study, 2004, стр. 9.

¹⁴⁹ „Benefits and wages-An OECD indicators“, 2007, стр. 194.

на вработеност кон состојба на невработеност. Даночниот систем и системот на надоместоци може да резултираат со продуцирање на даночно оптоварување, кое би ги натерало луѓето да се откажат од работа. Затоа, со замката на невработеност честопати е поврзано прашањето за „оправданоста“ на работните напори, и во контекст на одлуката за останување на работа, клучна улога може да одигра токму *даночниот систем и мерките на даночните стимулации*. Системот на трансферни бенефити за невработеност (the unemployment benefit system), пак, може да биде од голема корист во насока на одржување на *минималната ликвидност на луѓето кои се тековно невработени*, па според тоа, претставува одличен инструмент за обезбедување на поправедна дистрибуција на доходот. Меѓутоа, високиот износ на овие надоместоци, може сериозно да ја наруши состојбата на пазарот на работна сила, преку дестимулирање на напорите за барање на работа, па дури и да генерираат состојба на безработица и безделништво. Затоа, некои теоретичари со право ги сметаат трансферите за невработеност како еден од факторите на имперфектноста на пазарот на работна сила.

Основниот индикатор кој ги мери промените во релативниот доход како резултат на транзицијата од состојба на невработеност кон состојба на вработеност, според ОЕЦД, повторно се базира на концептот на маргиналните стапки. Со цел да се одржи степенот на конзистентност со останатите индикатори кои ги применува организацијата, овој е наречен *просечни ефективни даночни стапки (Average Effective Tax Rates – AETR)*, наместо METR, затоа што, во суштина, истиот е повеќе поврзан со промената на доходот од нула (состојба на невработеност), кон одредено позитивно ниво на доход (состојба на вработеност), наместо да е поврзан со определена маргинална промена на доходот. Неговата вредност, како што кажавме, се пресметува врз концептот на маргиналните стапки и истиот има вредност:

$$AETR = 1 - \Delta Y_{net} / \Delta Y_{gross};$$

Меѓутоа, промената се мери помеѓу состојбата на вработеност (in-work, IW) кон состојбата на невработеност (out-of-work, OW), па според тоа, може да се напише дека поконкретно изнесува:

$$AETR = 1 - (Y_{net\ IW} - Y_{net\ OW}) / (Y_{gross\ IW} - Y_{gross\ OW});$$

каде $Y_{net\ IW}$ и $Y_{net\ OW}$ се нето-доходите на домаќинството во состојба на вработеност и невработеност респективно, додека $Y_{gross\ IW}$ и $Y_{gross\ OW}$ се бруто-доходите на домаќинството во состојба на вработеност и невработеност соодветно. Инаку, *вредноста на бруто-доходите е еднаква на вкупните плати на членовите на семејството, пред да се одземе вредноста на даноците и социјалните придонеси*. Вредноста на нето-доходите, пак, е еднаква на вредноста на бруто-доходите, намалена за вредноста на даноците на доход и социјалните придонеси, зголемена за вредноста на примените трансферни бенефити. Стандардна процедура е повторно да се мерат просечните стапки на следниве категории семејства: едночлено семејство со или без деца, брачна двојка со еден вработен, со или без деца, и брачна двојка со двајца вработени, со или без деца. Единствена разлика во споредба со маргиналните стапки е тоа што како релевантна промена на доходот се зема транзицијата од 0 до 1/3 работно време, од 0 до 1/2 работно време, од 0 до 2/3 работно време и од 0 до полно работно време.

Замка на неактивност (the inactivity trap). Замката на неактивност е многу слична со замката на невработеност, со таа разлика што се однесува на луѓето што не примаат никакви надоместоци за невработеност, како и на оние кои не се сметаат за дел од работната сила, односно се дел од неактивното население. Доколку овие луѓе решат да се вработат, односно излезат вон рамките на неактивното население, тогаш можат да изгубат дел од минималниот загарантиран приход кој се доделува преку трансферите на социјалната помош. Затоа, замката на неактивност се однесува на транзицијата од *состојба на неактивност кон состојба на вработеност*. И во овој контекст, комбинацијата на даноци и бенефити (социјална помош) може да биде одлучувачка на одлуката за активирање на населението во рамки на работната сила. Имено, *преголемите даноци и високиот износ на социјални трансфери кон загрозените лица може да резултираат со лежерност*; од друга страна, пак, *примената на одредени*

даночни мерки може да влијае во обратна насока. Стимулациите за вработување од состојба на неактивност се мерат потполно идентично како и стимулациите за вработување, од состојба на привремена невработеност, преку показателот на просечните даночни стапки, односно преку AETR. Меѓутоа, со цел да се измери обемот на финансиската поддршка во случај на останување без работа (или нивото на доходната адекватност на невработените луѓе – income adequacy of unemployed), се користи сосема нов компаративен показател, кој се нарекува *нето-стапка на замена, или изворно, net replacement rates – NRR*. Нето-стапките на замена, заедно со должината на дурацијата (или времетраењето) на бенефитните инструменти, претставуваат важни показатели на **одмереноста и адекватноста на поддршката на невработените луѓе**. Со цел да се опфатат интензитетот и должината на инструментите, NRR се пресметува како за иницијалниот период од состојбата на невработеност, така и за подоцнежните периоди на невработеноста. Вредноста на овој показател се изразува едноставно како:

$$NRR = Y_{\text{net OW}} / Y_{\text{net IW}};$$

каде $Y_{\text{net OW}}$ е ознака за нето-доходот на домаќинството во состојба на невработеност, а $Y_{\text{net IW}}$ е ознака за нето-доходот на домаќинството во случај на вработување на еден негов член, со што, всушност, се означува транзицијата од невработеност кон вработеност. И во овој случај, NRR се пресметуваат за следниве 6 категории семејства: едночлено семејство, со или без деца, брачна двојка со еден вработен, со или без деца, и брачна двојка со двајца вработени, со или без деца, додека, во однос на доходот, тие се пресметуваат стандардно за 67%, 100% и 150% од просечната плата.

5.1.2. Декомпозиција на компонентите на маргиналните стапки

Укажавме дека висината на стимулативните ефекти за работа, кои изворно се нарекуваат work incentives, се во директна корелација со висината на маргиналните ефективни стапки. Со цел да се види кои *елементи на фискалниот систем влијаат врз нивната висина*, да се објасни накратко *стандардната методологија за пресметка во рамки на ОЕЦД*, како и да се направи увид во *конкретниот инструментариум на даночните стимулации*, потребно е да се направи расчленување или декомпонирање на елементите на маргиналните стапки.

Маргиналните стапки наједноставно може да се интерпретираат како однос помеѓу промената на нето-доходот и промената на бруто-доходот на индивидуалното лице, или $\Delta Y_{\text{net}} / \Delta Y_{\text{gross}}$. Меѓутоа, на висината на нето-доходот ΔY_{net} кој го прима лицето, може да влијаат повеќе чинители. Доколку извршине декомпозиција на овој параметар, ќе се види дека големината на доходот кој му останува на располагање на поединецот, зависи од промената на повеќе други даночни и финансиски инструменти. Така, за METR може да се напише дека изнесува:¹⁵⁰

$$METR = (\Delta IT + \Delta SSC - \Delta HB - \Delta FB - \Delta SA) / \Delta Y_{\text{gross}};$$

од каде следува дека промената на нето-доходот од горниот израз е еднаква на збирот од промената на *персоналниот данок на доход ΔIT и промената на социјалните придонеси кои ги плаќа лицето ΔSSC* , намален за износот на *промената на бенефитите за домување ΔHB , промената на семејните бенефити ΔFB и промената на бенефитите за невработеност и социјална помош ΔSA* . Притоа, посебниот придонес кон висината на маргиналната стапка од секој одделен инструмент (на пример, на елементот персонални даноци), може да се квантифицира преку изразот:

$$\Delta IT / \Delta Y_{\text{gross}} = (\Delta IT / IT) (IT / Y_{\text{gross}}) (Y_{\text{gross}} / \Delta Y_{\text{gross}});$$

Според тоа, како што се гледа од горниот израз, но и според стандардната методологија на ОЕЦД, како фактори од кои зависи висината на напорите за работа се јавуваат следниве:¹⁵¹

¹⁵⁰ Carone G., Immervoll H., Paturot D., Salomaki A.: „Indicators of unemployment and low-wage traps (Marginal Effective Tax Rates on Employment Income)“, An OECD study, 2004, стр.15.

¹⁵¹ Комплетната методологија за пресметка на овие показатели е прикажана во: „Benefits and wages-An OECD indicators“, 2007. стр. 183-199.

Бруто-зарботки или бруто-плати (gross earnings). Бруто-зарботките од работа се пресметуваат како процент од зарботките на просечниот работник (average worker – AW). Пред да се воведат категоријата просечен работник, бруто-платите се пресметуваат врз основа на зарботките на просечниот производствен работник (average production worker – AWR). Притоа, се признаваат само паричните зарботки. Од бруто-зарботките се изведува нето-доходот (net income) на индивидуалните лица. Нето-доходот е еднаков на *бруто-зарботките, зголемени за паричните бенефити, намалени за платените даноци на доход и социјалните придонеси кои ги плаќаат работниците или самите индивидуални лица*. Даноките кои ги плаќаат работодавците (payroll taxes), како и придонесите кои ги плаќаат, исто така, работодавците, не се вклучуваат во пресметката, бидејќи не паѓаат на товар на заработувачот на платата.

Парични трансфери или бенефити (cash benefits). Сите видови на трансферни бенефити не се вклучуваат во пресметката, туку само т.н. парични бенефити. Во оваа категорија стандардно се сметаат следниве видови на бенефити, и тоа: осигурувањето од невработеност (**unemployment insurance**), надоместокот за невработеност (**unemployment assistance**), социјалната помош (**social assistance**), додатокот за домување (**housing benefits**), додатокот за деца и семејство (**family benefits**), додатокот за детска нега (**childcare benefits**), додатокот за самохрани родители (**lone parents benefits**) и додатокот за вработување (**employment conditional benefits**). Износот на сите овие парични трансфери се додава на вредноста на бруто-зарботките. Во однос на показателот на маргиналните стапки, нивното влијание се состои во тоа што го намалуваат даночниот товар на индивидуалните лица, поради што можат да се искористат како начин за подобрување на нивната финансиска состојба.

Платени придонеси за социјално осигурување (social security contributions). Веќе се спомна дека во пресметката на маргиналните стапки се вклучуваат само социјалните придонеси кои ги *плаќаат самите работници (employee contributions)*. Меѓутоа, постојат придонеси кои ги плаќаат и работодавците за сметка на вработените лица (employer contributions). Последново отвора дебата за тоа дали треба и овие да бидат вклучени во пресметката на стимулациите за работа. Во поглед на прашањето, постојат два одделни ставови. Според првиот, *социјалните придонеси платени од работодавците треба да бидат вклучени само доколку генерираат инцидент на товар на вработените лица, во спротивно не треба да се земаат предвид*. И втората, која е застапена од ОЕЦД, придонесите кои ги плаќаат работодавците, вклучувајќи ги оние кои паѓаат на товар на работниците, *не треба воопшто да се вклучуваат*. Тоа е така бидејќи зголемениот износ на придонеси кои претставуваат трошок на работодавецот, во услови на нееластична крива на понудата на работната сила, ќе резултира со снижување на нето-платата на работникот, а паралелно со тоа, и на просечната плата. Во крајна смисла, поради снижување на референтната основа за споредба (плата на просечниот работник), ќе дојде до компензирање на зголемениот даночен товар, така што нема да настанат големи промени во показателот. Инаку, платените социјални придонеси од страна на вработените ја снижуваат вредноста на расположливиот нето-доход.

Персонален данок на доход. Персоналниот данок на доход влегува во пресметката на маргиналните стапки, на тој начин што ја зголемува нивната вредност. Меѓутоа, системот на персоналниот данок на доход се состои и од многу други елементи, како што се разните *даночни ослободувања кои имаат спротивен ефект врз маргиналните даночни стапки на примателите на доход*. Инаку, методот за пресметка на обврските по основ на персоналниот данок кој се применува во земјите на ОЕЦД, е стандардизиран. Најпрвин, се утврдуваат категориите на доход кои влегуваат во пресметката, од кои потоа се одземаат даночните одбивки (tax allowances) предвидени за одредена категорија на доход; потоа се пресметува износот на персоналниот данок, со примена на стапките утврдени за секоја категорија на доход, за да, на крајот, од овој износ се одземат даночните кредити (tax credits), предвидени, исто така, за секоја одделна категорија на доход. Инаку, даночните ослободувања на персоналниот данок на доход, кои изворно се нарекуваат tax reliefs, и кои можат да попримаат најразлична форма (на пример, даночни одбивки, даночни кредити и сл.), се разликуваат како

стандардни даночни ослободувања (standard tax reliefs) и нестандартни даночни ослободувања (non-standard tax reliefs). Според основната методологија, само стандардните даночни ослободувања влегуваат во пресметката на маргиналните стапки. Да видиме накратко какви даночни ослободувања се применуваат во развиените земји.

Стандардни даночни ослободувања (standard tax reliefs). Стандардните даночни ослободувања не се поврзани со фактичките трошоци на даночниот обврзник и се достапни за секој обврзник кој ги задоволува квалификационите критериуми, пропишани со даночната легислатива. Најчесто тие се утврдуваат или како фиксни износи, или пак, како процентуални стапки, и од нив најмногу зависи конкретниот износ на обврската за плаќање данок. Во сите земји од оваа групација, овие даночни ослободувања стандардно се класифицирани во 5 основни групи:

- **основно или лично даночно ослободување (basic standard relief)**, кое се изразува во фиксен износ, најчесто како даночна одбивка на основата, и е достапно за сите даночни обврзници од сите категории на доход, без разлика на нивниот брачен или семеен статус;

- **даночно ослободување врз основа на брачен статус (marital status standard relief)**. Ова ослободување се доделува само на обврзниците кои стапиле во брак. Може да заземе форма на одбивка или даночен кредит;

- **даночно ослободување за деца (standard child relief)**, кое најчесто им се доделува на семејствата со две или повеќе деца и може да земе форма, исто така, како даночна одбивка или даночен кредит;

- **даночно ослободување по основ на придонесите за социјално осигурување (standard relief for social security contributions)**. Се доделува на сите приматели на плата и е поврзано со задолжителните плаќања на придонеси кон централната влада. По овој основ, а бидејќи е поврзано со одредени плаќања или трошоци на даночните обврзници, се разликува од дефиницијата за стандардни даночни ослободувања. Меѓутоа, поради тоа што се однесува за сите обврзници, се класифицира токму во оваа група. Најчесто зема форма на даночна одбивка, а поретко форма на даночен кредит; и

- **даночно ослободување за работни трошоци (standard tax reliefs in respect of work expenses)**, кое има, повторно, карактеристики на нестандартно даночно ослободување, но сепак, се доделува општо на сите обврзници, било во фиксен или процентуален износ, во форма на одбивка на даночната основа, или, пак, во форма на кредит на даночната обврска.

Нестандардни даночни ослободувања (non-standard tax reliefs). Нестандардни даночни ослободувања се оние кои во целост се детерминирани, односно поврзани со тековните трошоци на даночните обврзници. Тие не се однесуваат подеднакво и безусловно на сите обврзници, не се изразуваат во фиксен или процентуален износ и не влегуваат во пресметката на даночната позиција на обврзникот. Исклучок од ова правило има во случај кога нестандартното даночно ослободување содржи клаузула за минимален бенефит („minimum benefit“ clause), односно кога предвидениот бенефит е поврзан со износот на конкретните фактички трошоци, при што во обѕир се зема фиксниот износ на пресметаниот бенефит. Инаку, овие ослободувања можат да се најдат во повеќе различни видови, како на пример: *даночни ослободувања за камати на квалификувани заеми (relief for interest on qualifying loans)*, кои најчесто се доделуваат при купување на куќа или стан, *ослободување за приватно животно осигурување (relief for private insurance premiums)*, *ослободување за приватно пензиско осигурување (relief for contributions to private pension schemes)*, *ослободување за добротворни донации (relief for charitable donations)*, *ослободување за здравствено осигурување (relief for purchase of medical insurance)* и друго.

Моделите за пресметка кои се достапни на интернет. Моделите за пресметка на даночно-бенефитната позиција на даночните обврзници кои ги користи ОЕЦД, се напишани во компјутерската програма STATA®, која, всушност, претставува статистичко-аналитичка програма. Читачите на публикациите на оваа организација можат да ја користат програмата за пресметка за свои цели и потреби, но податоците кои се внесуваат, мораат да бидат стандардизирани според класификацијата на ОЕЦД.

Програмата е достапна на интернет на domeинот www.oecd.org/els/social/workincentives. Напомуваме дека за користење на оваа програма потребно е да се помине солидна обука, како во врска со оперирањето на самата програма, така и во врска со совладувањето на конкретната методологија која се применува во оваа организација. Исто така, мора да се изврши и посебна постапка за инсталација на програмата STATA® со минимална верзија од 9 па нагоре, со цел да се овозможи правилно користење на даночно-бенефитните модели. Други земји, пак, кои се дел од ЕУ, ја применуваат програмата EUROMOD на Европскиот институт за економски и социјални истражувања, кој е достапен на domeинот <http://www.iser.essex.ac.uk/euromod>.

5.1.3. Стратегии и мерки за намалување на сиромаштијата и зголемување на вработеноста

Во оваа точка ќе ги разгледаме можните стратегии и конкретните мерки (инструменти) кои развиените земји ги користеле, или пак, ги користат заради обезбедување на минимална финансиска поддршка на сиромашните луѓе. Конкретните инструменти имаат **хибридни даночно-финансиски карактеристики**, но сепак, претставуваат составен дел на даночниот систем.

Развиените земји, кои со право се нарекуваат земји на богатство (welfare states), во текот на својата историја применувале многу различни програми чија цел била да се ублажат социјално-материјалните разлики на луѓето преку доделување на минимална финансиска помош. Стратегиите кои биле применувани до почетокот на деведесеттите години на минатиот век ги имале, накратко, следните карактеристики: 1. *голем степен на употреба на програмите за невработеност*, чија цел е да се компензираат загубите на расположливиот доход како резултат на принудна невработеност. Преку овие програми биле покривани дури 30 до 80 проценти од потенцијалните загуби на отпуштените работници во земјите од ОЕЦД, а истите биле реализирани во доста долг временски период, кој често бил подолг од една или повеќе години. Учеството во една ваква програма претставувало олеснителна околност за автоматско учество во некоја друга програма, како што се, на пример, програмите за инвалидност; 2. *голема употреба на програмите за инвалидност*, чија намена е да се обезбедат средства за луѓето кои останале хендикепирани во текот или вон работниот однос. И овие траат доста долго време (можно е и на трајно време), а во исто време покриваат доста голем дел од можните загубени приходи; 3. *примена на стимулации или мерки за предвременно пензионирање*, преку кои најчесто се остварува линкот помеѓу шемите за невработеност и инвалидност и правото на пензија. И во овој домен се остваруваат големи стапки на замена на доходот на невработените лица. 4. *пропишување на ригидни и строги правила за вработување*, преку кои се ограничува, или дури, поинаку кажано, се забранува можноста за отпуштање на работниците во случај на намалување на работата на работодавците. Со тоа вишокот на работна сила неоправдано ги зголемува производните трошоци, создавајќи неодржлива состојба на долг рок; 5. *масовно имплементирање на правилата за минимална плата*, со кои се бара исплата на минимална месечна или неделна плата од страна на работодавецот, и тоа без разлика на степенот на образование, стекнати вештини или продуктивност на ангажираниот работник. Со спроведување на политиката на минимална плата на широка основа, врз основа на закон, или, пак, колективен договор, всушност, се постигнува вештачко подигање на цената на трудот, што неминовно резултира со имперфекции на пазарот на работна сила.

Се разбира, опишаниот стратешки пристап ја остварува целта за којашто претежно е дизајниран, а тоа е креирање на одржлива мрежа на социјалниот мир. Во тој контекст, овие програми, секако, овозможуваат намалување на социјалните разлики помеѓу богатите и сиромашните граѓани, како и редуцирање на стапката на сиромаштија. Преку нив буквално се гарантира правото на вработување, како и сите права кои произлегуваат од работниот однос; понатаму, правото на социјална заштита и минимален доход во случај на невработеност, болест, професионално заболување или инвалидитет, и сл. Меѓутоа, покрај позитивните одлики, доста бројни се и негативните

особености на овие т.н. великодушни социјални шеми. Меѓу нив се спомнуваат следниве:¹⁵² ја намалуваат волјата за работа и иницијативата за барање на работа кај невработените лица; ја намалуваат побарувачката на работна сила, особено на лицата со ниски плати, или со ниско ниво на вештини, со што се охрабрува супституцијата на перманентните работници со привремени работници; ги зголемуваат трошоците на работодавците, со што дополнително се намалува побарувачката за работна сила; се создаваат имперфектности или ригидност на пазарот на работна сила преку подигање на рамнотежното ниво на платите; ги снижува стимулациите на вработените лица за залагање и дополнителен напор на работното место, поради ригидните правила за вработување со кои се ограничува можноста за отпуштање од работа; се намалува степенот на партиципација во работната сила, а со тоа и понудата на работна сила; се намалува продуктивноста на работната сила; доаѓа до стагнација на степенот на вработеноста, па дури се генерира и одредена невработеност на работната сила; се создаваат замките на невработеност, низок доход, неактивност, па дури и замката на сиромаштија; се трошат многу јавни средства заради финансирање на преземените програми, што ги прави истите значително скапи, и сл. Сите овие ограничувања на социјалните програми укажуваат на единствениот и неоспорен факт дека тие се **економски и административно неисплатливи**, а во исто време и **неефикасни поради високиот ризик од појава на работни дестимулации (work disincentives)**. Затоа, последните реформи во доменот на оваа политика предвидуваат постепено напуштање на социјалните програми и воведување на **стратегии за поддршка на доходот (income support)**, во чија срж лежи употребата на одредени специфични фискални инструменти. Притоа, нивната цел е двојна: обезбедување на минимален доход на сиромашните луѓе, но и задржување на стимулациите за работа. Тие инструменти се даночниот кредит на остварен доход (Credit Income Tax – CIT), негативниот даночен кредит (Negative Income Tax – NIT), базичниот или минималниот гарантиран доход (Basic income Guarantee – BIG or Guaranteed Minimum Income – GMI), даночниот кредит на заработен доход (Earned Income Tax Credit – EITC), додатокот за минимална плата (Wage Rate Subsidy – WRS) и додатокот за дополнително вработување (Marginal Employment Subsidy – MES). Иако оспорувана, сепак, многу користена мерка е и минималната плата (Minimum Wage). Следи краток опис на карактеристиките на набројаните мерки, а потоа и на предлог-стратегијата за поддршка на доходот во борбата против сиромаштијата.

Даночен кредит на остварен доход (Credit Income Tax – CIT). Овој инструмент се доделува на тој начин што на секое поединечно лице му се доделува *грант, или, алтернативно, повратен, односно рефундабилен даночен кредит, кој се врзува со определено минимално ниво на остварен доход*. Потоа, остварениот доход на лицата се оданочува според структурата на маргиналните стапки на даночниот систем, при што лицата кои остваруваат *даночни обврски над висината на кредитот, плаќаат данок во износ на позитивната разлика*, додека на оние со *обврски под висината на кредитот, им се рефундираат средства во износ на негативната разлика*. Доколку лицето не остварува никакви приходи, социјалниот минимум е гарантиран со рефундирањето на средствата во рамки на персоналниот даночен систем, кој, во овој случај, е еднаков на висината на утврдениот даночен кредит. Лицата со поголем приход плаќаат данок според прогресивни маргинални стапки кои се утврдени така што ќе реализираат доволно приходи за финансирање на рефундираните средства. Точката на покривање, или изворно, break-even point, која го дава нивото на остварен доход на кој поединецот не плаќа данок, ниту пак добива рефундирани средства, може да се добие со делење на износот на грантот/даночниот кредит со маргиналната даночна стапка. Мерката може да се користи како за поединци, така и за семејства, а бидејќи претставува дел од даночниот систем, нема потреба од одделно администрирање надвор од рамките на даночните служби. Од начинот на кој се применува CIT, се гледа дека истиот е целосно интегриран и универзален инструмент кој содржи, истовремено, и даночни и финансиски карактеристики.

¹⁵² Heveman R.: „Reducing poverty while increasing employment: A primer on alternative strategies. And a blueprint“, An OECD study, стр.10,11.

Негови **предности** се: *едноставност* (едноставно се применува како дел од системот на персоналните даноци и едноставно и лесно се администрира); *еднаквост и праведност* (еднакво и униформно ги распределува средствата на сите оние кои имаат потреба од средства за живот на едно општествено прифатливо ниво); *унифицираност* (универзалните карактеристики на инструментот не дозволуваат креирање на нето-добитници и нето-губитници на средства, со што се постигнува подобра социјална кохезија); *ефективност* (ефективно ја редуцира сиромаштијата под самата линија на сиромаштија); *ефикасност* (ефикасно ги зголемува стимулациите и заложбите за работа на лицата и семејствата со низок доход и висока стапка на невработеност). Како **негативности** се истакнуваат: *фундаментална реформа* (постои потреба од фундаментално реструктурирање на даночниот систем, за што постои отпор од страна на институциите на државата); *временски дисконтинуитет* (овој инструмент не обезбедува автоматска поддршка на обврзниците, дефинирана врз временска основа. На пример, доколку лицата останат без работа, меркава не нуди краткорочна поддршка на изгубениот доход); *таргетна неефикасност* (бидејќи е општа мерка, односно се доделува на општа база, истава не може да креира задоволителен степен на селективност кон лицата со најнизок доход); *скромност* (овој инструмент може да задоволи едно скромно ниво на животен стандард и во оваа смисла се разликува од „дарежливите“ социјални програми).

Негативен данок на доход (Negative Income Tax – NIT). Негативниот данок на доход, или скратено NIT, има многу слични карактеристики како и даночниот кредит на остварен доход. Со примената на NIT, всушност, се овозможува *секое домаќинство, или, пак, секој поединец, да оствари еден вид основна финансиска помош, којашто е врзана за големината на просечниот доход потребен за нормална живеачка*. На овој начин, *обврзниците кои остваруваат помал доход од референтната основа, би добивале поголеми суми на средства преку системот на социјални трансфери, кои се дотолку поголеми, колку што е помал и доходот во однос на основата*. Обратно, *обврзниците со поголем доход од утврдената основа, би добивале помали износи на средства во однос на базичната финансиска помош*. Од ова може да се заклучи дека лицата со доход кој е помал од основниот, остваруваат **негативен данок на доход**, и според тоа, имаат карактеристики на *нето-приматели на финансиски средства*, додека оние со поголем доход, реализираат **позитивни стапки на данок на доход** со карактер на *нето-плаќачи на данок*. Всушност, овој инструмент е конструиран на тој начин што стапката на покривање (break-even point) е поставена така што лицата со поголем доход од референтниот, по автоматизам стануваат плаќачи на данок, со цел да се финансираат социјалните трансфери на лицата со помал доход.

Мерката негативен данок на доход може да се реализира низ два основни плана, и тоа: план на *низок гарантиран доход (low-guarantee plan)* и план на *висок гарантиран доход (high guarantee plan)*. Преку првиот план, всушност, се утврдува едно минимално ниво на егзистенцијален доход, кое државата им го гарантира на даночните обврзници. Врз основа на ова ниво на доход, се планираат и надоврзуваат останатите програми на системот на социјални трансфери (на пр., како што се програмите за инвалидност, невработеност, итн.). Како резултат на тоа, маргиналните стапки на сиромашните луѓе, како и на оние со повисок доход, ќе бидат релативно ниски, што значи дека, општо, стимулациите за работа на сите категории на обврзници, нема да се нарушат. Спротивно на можностите за зголемување на работните стимулации, овие програми, односно планови, не нудат задоволително ниво на финансиска помош, што значи дека имаат далеку помала моќ од аспект на редукцијата на јазот на сиромаштија. Планот на висок гарантиран доход, пак, обезбедува доста поголем обем на средства, во однос на планот на низок доход. Имено, овој план гарантира минимален износ на средства во висина на 2/3 до 3/4 од линијата на сиромаштија, за разлика од планот на низок гарантиран доход, кој го обезбедува само неопходното минимално ниво на доход. Меѓутоа, високата помош генерира високи маргинални стапки на луѓето со низок доход, со што се елиминираат дополнителните залагања за барање на работа. Сепак, во однос на намалувањето на стапката на сиромаштија, имаат неспоредливо поголем потенцијал.

Поради големата сличност со даночниот кредит на остварен доход-CIT, негативниот даночен кредит ги има, речиси, **истите позитивни и негативни карактеристики**. За разлика од CIT, оваа мерка е нешто помалку успешна во однос на елиминацијата и искоренувањето на сиромаштијата, а сериозни критики се упатуваат и од аспект на ограничувањето на работните стимулации. Бидејќи се реализира комплементарно со системот на социјалните трансфери, таа има нагласени хибридни карактеристики, па според тоа, како последица се јавува потребата *од воспоставување на одделна администрација*, која би функционирала паралелно и во координација со даночната администрација. Сепак, не бара посебни реструктурирања во рамки на постоечката даночна администрација.

Инаку, многу современи економисти, меѓу кои конзервативецот Милтон Фридман и кејнзијанецот Џејмс Тобин, ја бранеле тезата за негативниот данок на доход. Според нив, негативниот данок на доход се дефинира како **комбинација или систем од униформен трансфер на средства (G) и оданочување на остварениот доход**. Ако суштината или механизмот на негативниот данок се изрази како:¹⁵³

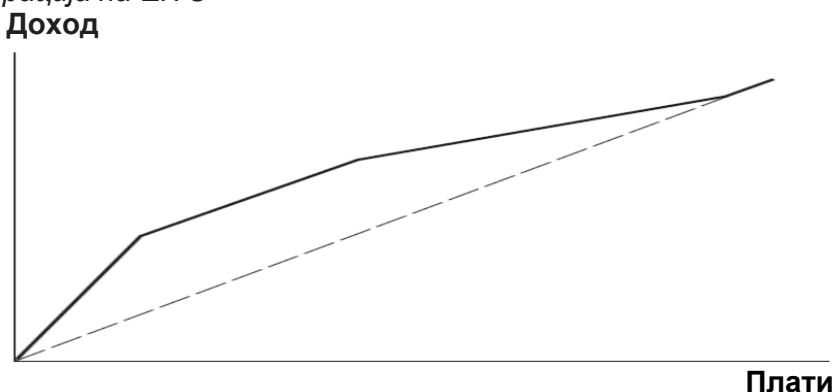
$$T(Y) = -G + tY;$$

тогаш лицата, или семејствата чиј вкупен доход е помал од G/t , плаќаат негативен данок на доход, и обратно. Но, и покрај заложбата на неговите промотори, според кои овој инструмент ги обезбедува основните средства за живот и не врши силни нарушувања на волјата за работа, ниту една развиена земја го нема имплементирано во рамки на сопствениот финансиски систем, освен САД, кои имаат спроведено само ограничени потези за негово воведување.

Даночен кредит на заработен доход (Earned Income Tax Credit – EITC). Даночниот кредит на заработен доход (што е различно од остварен доход), во суштина е сличен на негативниот данок на доход, како и на даночниот кредит на остварен доход, *со таа разлика што, кај овој инструмент не постои гаранција дека лицата или семејствата ќе добијат минимален износ на финансиска помош, доколку не заработуваат, или реализираат, воопшто, никаков доход*. Ова значи дека меркава ги принудува, или, поблаго речено, ги стимулира работниците, или, пак, оние што воопшто не работат, *да почнат да остваруваат дополнителни заработки, или, пак, да се вработат, со цел да се квалификуваат за добивање на дополнителна финансиска помош*. Всушност, во ова се гледа и суштинската разлика во однос на CIT и NIT, бидејќи овие инструменти ги дистрибуираат поволностите на сите лица безусловно, без разлика на нивниот работен статус. Инструментот е дизајниран на тој начин што на обврзниците кои имаат понизок доход од референтната граница, им се доделуваат дополнителни средства, со што нивните маргинални стапки се снижуваат, резултирајќи со преференции за дополнителна работа и зголемено учество во работната сила. Бидејќи не е пожелно, ниту, пак, можно да се доделува EITC на сите вработени, вклучувајќи ги и оние со висок доход, оваа мерка предвидува после остварувањето на одредено референтно максимално ниво на доход, вредноста на стимулацијата да почне да опаѓа паралелно со порастот на остварениот доход, и тоа сè до точката на нејзиното целосно укинување. Механизмот на EITC јасно е илустриран на графиконот бр. 3, каде вредноста на исплатените средства во рамки на програмата, е еднаква на просторот помеѓу полната и непрекинатата линија. Инаку, за првпат оваа мерка е воведена во 1975 во САД, под името „Earned Income Tax Credit – EITC“, потоа во Британија, под името „Working Families Tax Credit-WFTC“, па во Франција, под името „prime pour l’emploi“.

¹⁵³ Види: Salanie B.: „The economics of taxation“, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, 2000, стр. 168.

Графикон бр. 3
Илустрација на EITC



Извор: Salanie B.: „The economics of taxation“, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, 2000, стр. 169.

Како **предности** на даночниот кредит на заработен доход се издвојуваат:¹⁵⁴ 1. **обезбедува силни стимулации за работа**: оваа мерка е една од најефикасните во поглед на зголемувањето на стимулациите и напорите за работа на работниците со низок или екстремно низок доход. И на работниците со доход над точката на максималниот износ на кредит им се доделуваат кредити, но за нив се применуваат поголеми маргинални даночни стапки. Зголемените маргинални стапки на оваа група на работници носат ризик од намалување на стимулациите за работа, доколку кривата на дистрибуцијата на нивните заработки има таков облик кој придонесува да преовладува ефектот на супституција над ефектот на доходот; 2. **интегралност**: овие мерки претставуваат интегрален дел на постоечкиот даночен систем, па затоа можат да се користат комплементарно со другите мерки на даночниот систем; 3. **едноставност**: бидејќи претставува дел на даночниот систем, таа може многу лесно да се реализира од страна на постоечката даночна служба, без потреба од инволвирање на друга администрација. Како **негативности**, пак, се истакнуваат следниве: 1. **неуниверзалност**: кај системот на даночен кредит на заработен доход е ограничена можноста за негова поширока и универзална примена кај сите сегменти на даночни обврзници. Ограниченоста на употребата посебно е изразена кај категориите: работник - глава на семејство или семејство со повеќе деца; 2. **дискриминација кон невработените лица**: ги дискриминира невработените лица од аспект на можноста за добивање на финансиска поддршка. Гледано од социјален, или воопшто, од алтруистички поглед, ова претставува негативност на системот на EITC, меѓутоа, од аспект на економската ефикасност, оваа негова одлика е многу значајна, бидејќи го забрзува трансферот на неактивните лица во структурата на работната сила; 3. **не гарантира остварување на минимален доход на широка основа**: бидејќи системот на EITC не им гарантира добивање на основен минимален доход подеднакво на сите лица, особено на оние кои не се вработени, истиот мора да се надополни со паралелно користење на другите мерки за социјална помош.

Гарантиран базичен доход (Basic Income Guarantee – BIG). Со програмите за гарантиран базичен доход, или, според други автори, гарантиран минимален доход (Guaranteed Minimum Income – GMI), *секое лице, или пак семејство, добива средства во вид на финансиска помош, или пак во вид на даночен кредит, и тоа независно од примањето или остварувањето на друг доход*. Според ова, гарантираниот минимален доход не врши разликување на даночните обврзници на вработени и невработени, односно не прави разлика во однос на нивниот работен статус. Пожелно е, со примената на конкретниов инструмент, *да се изврши бришење на сите дополнителни програми*, како што се програмите за даночни одбивки, програмите за невработеност и инвалидност, програмите за NIT, понатаму, програмите за CIT, и слично, или, пак, доколку властите се решат за паралелна употреба, тогаш потребно е да се направи

¹⁵⁴ Види: Haveman R.: „Reducing poverty while increasing employment: A primer on alternative strategies. And a blueprint“ An OECD study, 1996.

редукција на интензитетот на алтернативните мерки за финансиска помош. Инаку, приходите кои ги добиваат лицата и семејствата преку шемите за гарантиран минимален доход, можат да бидат предмет на оданочување (во кој случај дел од дадените средства ќе бидат повторно вратени во буџетот – „clawed back revenues“), или, пак, воопшто да не бидат предмет на оданочување. Програмите се дизајнирани исклучително флексибилно, овозможувајќи дистрибуција на бенефициите низ поширок спектар на корисници, како што се поединечните лица, лицата глави на семејство, поединечните семејства или домаќинства, децата, старателите на деца, итн.

Механизмот на дејствување на овој инструмент е конструиран на следниот начин: *на сите лица или семејства кои се наоѓаат на линијата на сиромаштија, или, пак, немаат никаков доход, износот на социјално прифатливиот минимален доход им се гарантира преку доделување на базичниот финансиски грант, или преку базичниот даночен кредит.* Понатаму, остварениот доход на овие субјекти се оданочува преку системот на маргиналните законски стапки, кои треба да бидат поставени така, за да се остварат доволно приходи со кои ќе се покрие волуменот на јавните трансфери (нула нето-буџетски трошоци). Притоа, точката на покривање се наоѓа на *границата на социјалниот минимален доход*, при што вредноста на бенефицијата *претставува функција на остварениот бруто-доход*. Меѓутоа, овој систем има **инхерентен недостаток**, со оглед дека **индуцира 100% стапка на оданочување** на лицата кои остваруваат вкупен доход помал од износот на базичниот гарантиран доход, што може да резултира со виски дестимулации за работа и сериозни ограничувања на понудата за работна сила. Во исто време, високите маргинални стапки на лицата со низок доход, можат да ги охрабрат да работат на црно, или, пак, да не го пријавуваат целиот заработен доход, што, се разбира, претставува сериозен недостаток на овој систем. Инаку, гледано историски, меркава за првпат е воведена во Англија, уште во далечната 1795, па сè до 1834 година, а била позната под името „Speenhamland system“. Во поново време добива своја реинкарнација во САД при крајот на дваесеттиот век, па сè до 1996 година, под називот „Aid for Families with Dependent Children – AFDC“, како и во Франција, каде сè уште е во употреба и го носи името „Revenu Minimum d'Insertion“.¹⁵⁵

Како **позитивни страни** на системот на гарантиран минимален доход можат да се издвојат: - *ефикасност од аспект на редукцијата на сиромаштијата*: базичниот гарантиран доход е, по многу нешта, сличен со даночниот кредит на остварен доход-CIT и негативниот данок на доход-NIT, па според тоа, дава солидни резултати од аспект на постигнувањето на социјалните цели на економската политика. Преку обезбедување на финансиски грант или даночен кредит, се овозможува примање на општествено минимално ниво на доход, со што успешно се ублажуваат последиците од сиромаштијата; - *недискриминација врз основа на работен статус*: овој систем нема потреба од разделување на субјектите врз основа на состојбата на вработеност; – *едноставност*: нема потреба од двојна и сложена администрација; - *адекватност*: во однос на CIT и NIT обезбедува поголем степен на адекватност на финансиска помош. Како **негативности** можат да се идентификуваат: - *високиот обем на буџетски трошоци*: реализацијата на оваа мерка изнудува доста поголеми трошења на јавни средства од буџетските сметки на државите; - *висок ризик од работни дестимулации*: екстремно високите маргинални стапки носат реален ризик од намалување на степенот на работното залагање на лицата со низок доход, и други.

Додаток на плата (Wage Rate Subsidy – WRS). Слично како и даночниот кредит на заработен доход EITC, и мерката позната под името додаток на плата, или WRS, е врзана со остварување на плата од работен однос. Инструментот е дизајниран на тој начин што се *утврдува едно таргетно ниво на остварен личен доход (или поточно, саатнина), кое се смета како општествена референтна основа за делегирање на финансискиот додаток*. Имено, за секое вработено лице кое остварува плата, односно саатнина помала од референтната основа, му се исплатува посебен додаток на плата, кој се пресметува, најчесто, како процент на разликата помеѓу фактичката саатнина и

¹⁵⁵ Види: Salanie B.: „The economics of taxation“, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, 2000, стр. 167,168.

утврдената основна саатнина. На пример, ако додатокот на плата се утврди на 0,5, односно 50%, референтата саатнина изнесува 300 денари, а фактичката саатнина која ја заработува работникот е 200 денари, истиот ќе добие додаток на плата во износ од 50 денари по саат [$50 = (300 - 200) * 50\%$]. Според тоа, вкупната саатнина на работникот би изнесувала точно 250 денари. Како што се гледа, исто како и EITC, додатокот на плата служи како мерка за поддршка на доходот *само на вработените лица*, но не и за невработените лица, поради што мора да се исклучи можноста за негова изолирана употреба надвор од рамките на останатите социјални програми.

Додатокот на плата, кој по своите карактеристики не претставува типична даночна мерка, ги има следниве **три основни предности**: - *намалување на сиромаштијата*: преку субвенционирање на вработените со низок доход, се постигнува успешно намалување на материјалните разлики на вработените лица; - *ограничување на можноста за појава на „замка на сиромаштија“*: паралелно со намалувањето на сиромаштијата, не се врши целосно ограничување на стимулациите за работа, со што се овозможува перманентно обновување и зголемување на понудата на работна сила; и – *ублажување на негативните ефекти по однос на прашањето за невработеноста*: во земја која има имплементирано систем на минимална плата, примената на додатокот на плата може да ги компензира или ублажи негативните ефекти, од аспект на невработеноста. Меѓутоа, на оваа мерка се припишуваат и повеќе **негативни карактеристики**: - *ерозија на просечната плата на нископлатените работници*: бидејќи генерира зголемување на понудата на работна сила, со тоа придонесува за снижување на просечната плата на оваа категорија на работници. Токму во ова се огледа и суштината на ефектот од намалување на стапката на невработеност, бидејќи пониските плати значат и пониски трошоци за работодавците, со што нискоквалификуваните работници стануваат поатрактивни за ангажирање за работа; – *стимулира работа на црно*: работниците често ги потценуваат заработките, бројот на часови на работа, па дури се волни да работат на црно, или, пак, во нерегистрирани дејности; - *опасност од колизија*: постои ризик од потајно здружување на вработените и работодавците во намерата за прикривање на висината на исплатената плата; - *потреба од посебно администрирање*: начинот на пресметка на додатокот наложува воспоставување на различен начин на администрирање, кој не е компатибилен со вообичаената практика на даночните служби. Имено, даночните закони налагаат даночната основа за персоналниот данок да се пресметува врз основа на годишните заработки, односно годишниот остварен доход (earnings or income), додека пресметката на додатокот на плата бара изразување на заработките преку износот на саатнината и бројот на одработените часови; - *ниска таргетна ефикасност*: за разлика од негативниот данок на доход NIT, и даночниот кредит на остварен доход CIT, има помала ефикасност од аспект на можноста за таргетирање на различните групи на даночни обврзници. Тоа е така бидејќи со додатокот на плата се опфаќаат само поединечните лица кои се вработени, за разлика од другите мерки кои опфаќаат поголем спектар на лица и семејства, и тоа без разлика на работниот статус.¹⁵⁶

Додаток за дополнително вработување (Marginal Employment Subsidy – MES). Идентично како и додатокот за плата, и додатокот за дополнително вработување има за цел да ја зголеми стапката на вработеност, како и да обезбеди економска поддршка на индивидуалните работници и нивните семејства. Меѓутоа, за разлика од додатокот за плата WRS, кој ја зголемува понудата на нискоквалификуваните работници, и според тоа претставува инструмент на страната на понудата на работна сила, *додатокот за дополнително вработување MES, е насочен на страната на побарувачката на работна сила*. Имено, негова примарна задача е да влијае на одлуката на работодавците за дополнително ангажирање на работна сила во рамки на производниот процес, од што произлегува дека истиот мора да биде дизајниран како маргинален инструмент (Employer-based Marginal Employment Subsidy). На пример, како можна форма на оваа мерка е онаа со која се предвидува даночен кредит или

¹⁵⁶ Види: Haveman R.: „Reducing poverty while increasing employment: A primer on alternative strategies. And a blueprint“ An OECD study, 1996.

финансиска помош/грант во висина од 50% на исплатените првични 20.000 долари плата по вработен, и тоа на секое претпријатие коешто ќе вработи 20 дополнителни нововработени лица во однос на бројот на вработени лица од претходната година. Конструирана на ваков начин, мерката ги опфаќа претежно неквалификуваните работници, и на тој начин настојува да ја редуцира сиромаштијата и стапката на невработеност преку измена на структурата на пазарот на работна сила (преку зголемување на побарувачката или атрактивноста на оваа категорија работници).

Значи, механизмот на дејствување на додатокот за дополнително вработување не делува директно, туку индиректно преку зголемување на побарувачката на нискоквалификувани работници. Како резултат на зголемената побарувачка, *основните плати имаат тенденција на нагорен пораст*, со што се овозможува повеќе работници да прифатат работа и да влезат во структурата на работната сила, со што се постигнуваат основните цели за поддршка на доходот и зголемување на вработеноста. Слично како и кај додатокот за плата, се *компензираат и негативните ефекти* кои ги носи политиката на минимална плата, а воедно се редуцира и ризикот од создавање на „замка на сиромаштија“. Конкретен пример за оваа мерка е Програмата за даночни кредити за нови работни места (New Jobs Tax Credit Programme), имплементирана во САД во доцните седумдесетти години. Емпириските истражувања во врска со ефектите од оваа програма укажуваат дека истата ги оправдала очекувањата од аспект на ефикасноста во креирањето на нови работни места, и тоа по релативно ниски трошоци.

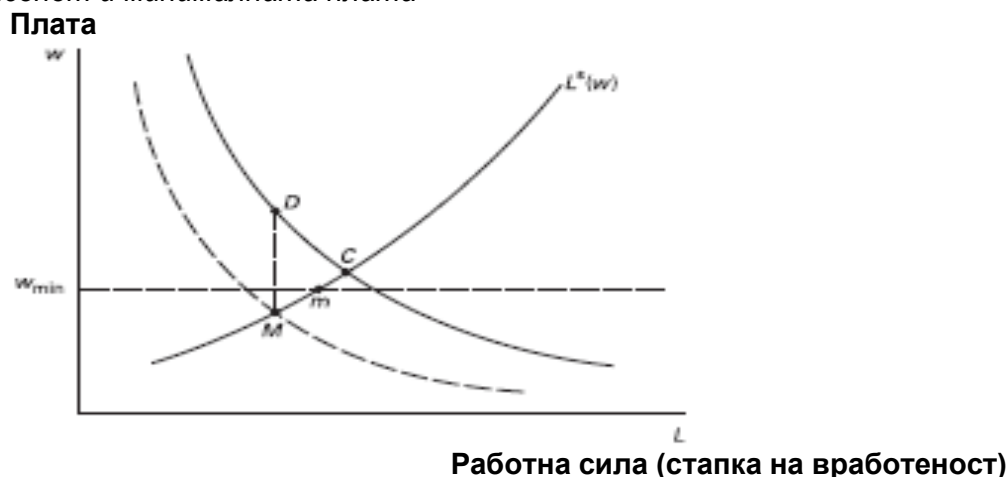
Покрај опишаните *позитивни страни* на додатокот за плата, мора да се имаат предвид **неколку забелешки**. Имено, со цел да се оствари *таргетната ефикасност* на овој инструмент, мора добро да се внимава истиот да биде дизајниран да побуди стимулации за ангажирања на нискоквалификувани работници, а не на какви било работници (да се обрне внимание на структурата, а не на бројноста на работната сила). Понатаму, треба добро да се осмисли начинот на кој би се постигнале дополнителните вработувања, што значи *потреба од запазување и вградување на суштинските елементи* на инструментот, а тоа се маргиналните механизми. Исто така, постои потреба од елиминација на *тенденциите за создавање и одржување на вештачка состојба на ниска вработеност од страна на работодавците*, а со цел да обезбедат поголеми бенефиции во наредниот период (рециклирање на стапката на вработеност). И за крај, и оваа мерка се однесува само на вработените лица, поради што не е *универзална од аспект на опфатот на своето дејство*. Последново наметнува потреба од паралелна употреба на останатите мерки за поддршка на сиромашните луѓе.¹⁵⁷

Минимална плата (Minimum Wage – MW). Минималната плата не припаѓа *стриктно на категоријата на даночните инструменти*. Сепак, ќе ѝ посветиме одделно внимание, бидејќи претставува една од најшироко користените мерки во социјалната политика. Минималната плата како инструмент, главно, има две основни значења: **прво** - се користи како начин за елиминирање на сиромаштијата; и **второ** - го редуцира бројот на вработени лица со низок степен на квалификација. Да го илустрираме накратко дејството на овој инструмент.

¹⁵⁷ Види: Haveman R.: „Reducing poverty while increasing employment: A primer on alternative strategies. And a blueprint“, An OECD study, 1996.

Графикон бр. 4

Монопсонот и минималната плата



Извор: Salanie B.: „The economics of taxation“, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, 2000, стр.180.

Ако се претпостави егзистенција на конкурентивна економија во која нема интервенции од страна на државата, тогаш еквилибриумот на пазарот на работна сила би бил воспоставен во точката C. Меѓутоа, доколку на пазарот владее состојба на монопсон, бидејќи е единствен вработувач на пазарот на работна сила, тој би имал моќ да влијае врз цената на работната сила на тој начин што преку намалување на побарувачката за работната сила, ќе изврши и редуцирање на просечната цена на трудот, односно, на просечната плата. Според тоа, во услови на состојба на монопсон, рамнотежата би се постигнала во точката M, во која и просечната плата и стапката на вработеност се пониски во однос на состојбата на конкурентивната економија, со што се генерира загуба на општественото богатство еднакво на триаголникот CMD. Ако се претпостави воведување на мерката минимална плата од страна на владата (хоризонталната линија w_{min}), во тој случај повторната рамнотежа се воспоставува во точката m. Како што се гледа, во оваа точка просечната плата и стапката на вработеност се поголеми во споредба со состојбата на монопсон, но сепак, помали во однос на состојбата на конкурентивна економија (со што доаѓа до редуција на општествената загуба). Очигледно, *оптималната политика на секоја влада е да ја воспостави минималната плата на ниво на просечната плата која се воспоставува во услови на конкурентивна пазарна економија, доколку има за цел да го ограничи дејството на монопсонските влијанија, а со тоа и да ја зголеми вработеноста*. Од друга страна, поставувањето на минималната плата на уште повисоко ниво, би било сосема неоправдано.

Ефектите од минималната плата добро можат да се видат од моделот на Неш (Nash).¹⁵⁸ Ако се претпостави ситуација на спогодување помеѓу работодавецот и работникот со продуктивност p , кој би прифатил да работи по најниска плата r (reservation wage r), во тој случај работодавецот ќе го ангажира конкретниот работник само доколку степенот на неговата продуктивност е поголем од неговата најниско прифатлива плата, односно само доколку се исполни условот $p > r$. Вредноста на платата w што истиот би ја добил, ќе зависи од неговата продуктивност p , најниско прифатливата плата r , како и од отстапувањето на неговата продуктивност во однос на најниската плата α , и истата може да се пресмета како:

$$w = \alpha p + (1 - \alpha)r;$$

Ако се претпостави воведување на минимална плата m на ниво кое е повисоко од r и ако $p > r$, тогаш, би се разликувале следниве ситуации: 1.Ако *продуктивноста на работникот p е помала од минималната плата m ($p < m$)*, тогаш истиот **нема да биде ангажиран**. Ова значи дека работниците со ниски квалификации воопшто нема да бидат

¹⁵⁸ Salanie B.: „The economics of taxation“, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, 2000, стр. 180,181.

предмет на интерес на работодавците, па затоа се вели дека, всушност, минималната плата ја намалува вработеноста на овие работници. 2. Ако вредноста на платата w е помала од минималната плата m и ако минималната плата е помала од продуктивноста на работникот p ($w < m < p$), тогаш **работникот ќе биде ангажиран, но не по неговата реална плата w , туку по минималната плата m .** Токму во ова се огледа и вистинската вредност на минималната плата како мерка за зголемување на платите и доходот на средно квалификуваните работници кои имаат потценето ниво на просечна продуктивност на трудот; и 3. Ако вредноста на платата на работникот w е поголема од минималната плата m и ако неговата продуктивност p е поголема од минималната плата ($w > m < p$), тогаш **тој ќе биде ангажиран по реалната плата w .** Во оваа варијанта минималната плата не дава воопшто никаков ефект, односно не влијае врз зголемувањето на доходот на високо продуктивните работници. Од оваа анализа се потврдуваат горните тези дека политиката на минимална плата може да придонесе за унапредување на финансиската состојба на лицата со понизок доход, а оттаму, да се употребува како мерка за намалување на сиромаштијата. Меѓутоа, истата претставува „нож со две острици“, бидејќи може сериозно да го редуцира степенот на ангажираност на неквалификуваните работници.

Предлог-стратегија за поддршка на доходот и зголемување на вработеноста.

Според една студија на ОЕЦД, се предлага избор на неколку мерки во рамки на стратегијата за елиминација на сиромаштијата и зголемување на стапката на вработеност. Јадрото на предлог-стратегијата се состои во следново: - *редуцирање на степенот на „великодушност“ на пензиските шеми и зголемување на стандардните години за заминување во пензија.* Со овие мерки, освен што се елиминираат стимулациите за предвременно одење во пензија, се ослободуваат буџетските средства за покривање на алтернативните програми. Исто така, оваа мерка влијае позитивно врз обемот на приватното штедење; – се предлага *елиминација на програмите за невработеност како и на програмите за инвалидност*, или, како алтернатива се предлга намалување на износот на трансфери во рамки на овие програми. Минималното ниво на јавни трансфери треба да се користи како дополнување на останатите мерки од програмите за поддршка на доходот; – *воведување на мерката даночен кредит на остварен доход (Credit Income Tax – CIT).* Со оваа мерка, даночниот кредит ќе им се доделува подеднакво на сите лица во државата, без разлика на работниот статус. Притоа се преферира имплементирање на ниско гарантните планови од програмата за даночниот кредит (low-guarantee plan), преку кои ќе се елиминира т.н. „hard-core“ сиромаштија, бидејќи со нив се опфаќаат категориите на обврзници со екстремно низок доход под линијата на дистрибуцијата на доходот (откинување на опашката на сиромаштијата). Пожелно е програмата на даночниот кредит на остварен доход да се користи паралелно со останатите програми за поддршка на доходот, а не изолирано; – *воведување на двојно насочени мерки за поддршка на вработувањето на нискоквалификувани работници.* Во секое општество постојат лица кои, поради одредени причини, се оневозможени да се натпреваруваат на пазарот на работна сила: поради национална, етничка, расна припадност, младите лица, самохраните мајки, инвалидни лица, необразованите лица, итн. Затоа е потребно да се воведат мерки кои, од една страна, ќе ги стимулираат самите работници да бараат работа, а од друга страна, ќе ги стимулираат работодавците да ангажираат поголем број на лица од ова структура на работници. Затоа, изборот на мерките мора да вроди со двоен ефект (two pronged effect): да ги редуцира трошоците за вработување на овие лица, со што се зголемува атрактивноста и побарувачката за нив; и да овозможи задоволителна финансиска поддршка, како и зголемување на понудата на работната сила. Како конкретно решение за постигнување на првата цел се предлага *имплементирање на мерката додаток за дополнително вработување (Marginal Employment Subsidy – MES)*, а за постигнување на втората цел, се предлага *воведување на мерката додаток на плата (Wage Rate Subsidy – WRS).*

ГЛАВА 5

Политиката на даночни стимулации во Република Македонија

Во оваа глава ќе се направи посебен осврт врз состојбата со политиката на даночни стимулации во Република Македонија. За таа цел најпрвин ќе се направи краток осврт врз актуелниот систем на директни даноци, како и врз мерките на даночни и други видови стимулации на РМ. Потоа ќе се даде и кратка илустрација на преземените постапки за модернизација на даночниот систем во насока на зајакнување на неговите развојни перформанси. На крајот е направена компарација помеѓу актуелната политика на даночни стимулации со меѓународната практика, врз основа на што се дадени и препораките за редизајнирање на постоечките мерки на даночни стимулации.

1. Системот на директни даноци и мерките на даночни стимулации во РМ¹⁵⁹

Корпоративен данок на доход (или данок на компании)

Данок на добивка (Corporate Tax). Кога се зборува за корпоративниот данок на доход во РМ, всушност, се мисли на данокот на добивка. Инаку, општа карактеристика на даночниот систем на РМ е примената на пропорционалните даночни стапки, како во системот на корпоративниот данок на доход, така и во системот на персоналниот данок на доход. Затоа, се вели дека РМ има имплементирано систем на пропорционални даноци, или како што фигуративно се нарекува, „систем на рамен данок“. Како обврзник на данокот на добивка се смета секое правно лице кое е резидент на РМ и кое остварува добивка од вршење на дејност во земјата и странство (значи, предмет на оданочување е вкупниот светски доход кој го остваруваат компаниите). Притоа, за резидент во смисла на законот за данок на добивка се смета субјектот, односно правното лице кое е основано или има седиште на територијата на РМ. Обврзник на данокот на добивка е и постојана деловна единица на странско лице за добивката што ја остварува од вршење на дејност на територијата на Република Македонија. Даночниот период за кој се утврдува данокот на добивка е една календарска година. Доколку даночниот обврзник работел за период пократок од една календарска година, за даночен период ќе се смета периодот од годината за која работел. Даночниот обврзник е должен утврдувањето и плаќањето на данокот на добивка да го врши врз основа на образецот ДБ – даночен биланс за оданочување на непризнаени расходи, што се доставува до Управата за јавни приходи во рокот пропишан за поднесување на годишната сметка, односно, најдоцна до 28-ми февруари по истекот на календарската година. Инаку, данокот на добивка се плаќа аконтативно на 12 месечни рати, а месечната аконтација мора да се плати најдоцна за 15 дена по истекот на календарскиот месец. Месечните аконтации на данокот на добивка се утврдуваат во износ од една дванаесеттина (1/12) од утврдениот данок во даночниот биланс за претходната година. Разликата меѓу уплатената аконтација и вистинската обврска на пресметаниот данок, обврзникот е должен да ја уплати во рок од 30 дена од денот на истекот на рокот за предавање на годишната сметка. Ако обврзникот на данокот во вид на аконтација платил поголем износ на данок од износот што бил должен да го плати, може од органот за јавни приходи да бара рефундирање на повеќе платениот износ.

Даночна основа (Tax Base). Според најновата регулатива од април 2011 година, како основа за пресметување на данокот за соодветниот даночен период претставува износот на **непризнаените расходи и помалку искажаните приходи**. Даночната основа утврдена од непризнаените расходи за даночни цели, се состои од: 1. **оданочливи расходи и помалку искажани приходи**, и 2. **расходи и помалку искажани приходи од поврзани субјекти**. Како оданочливи расходи се сметаат сите ставки кои таксативно и

¹⁵⁹ За потребите на оваа точка, покрај веќе споменатите, се користени и следниве извори на литература: актуелниот Закон за данок на добивка на РМ, актуелниот Закон за персоналниот данок на доход на РМ, актуелниот Закон за задолжително социјално осигурување на РМ, актуелниот Закон за ДДВ на РМ, актуелниот Закон за даноците на имот на РМ, актуелниот Закон за социјалната заштита на РМ и други.

детално се набројани во актуелниот Закон за данок на добивка.¹⁶⁰ Даночната основа утврдена од **помалку искажани приходи**, пак, се однесува на трансакциите од **поврзани лица** во која се сметаат: 1. разликата меѓу трансферната и пазарната цена остварена меѓу поврзани лица; 2. износот на делот од камати по заемите кои се добиени од поврзано лице, кој го надминува износот кој би се остварил доколку се работи за неповрзани лица; 3. износот на затезните камати меѓу поврзани лица и 4. износот на каматите на заемите добиени од содружниците или акционерите – нерезиденти со најмалку 25% учество во капиталот на друштвото, кои за повеќе од трипати го надминуваат износот на уделот на тој содружник или акционер. Откога ќе се пресмета и плати данокот, според гореутврдената основа, истиот се одзема од сметководствената бруто-добивка, која се утврдува согласно прописите за сметководство и воспоставените деловни политики и практики. *Сметководствената бруто-добивка за одреден даночен период, намалена за данокот платен на основата, подлежи на оданочување само во случај на нејзина распределба во вид на исплати за дивиденди и други исплати од добивката.*

Даночна стапка (Tax Rate). Даночната стапка која се пресметува во РМ е пропорционална и изнесува 10%.

Годишен данок на вкупен приход (Tax on Gross Revenues). Трговските друштва класифицирани како мали и микротрговци и правните лица резиденти на Република Македонија кои водат сметководство и изготвуваат годишни сметки согласно Законот за трговските друштва, и кои според природата и обемот на дејноста се сметаат за трговци, можат да плаќаат годишен данок на вкупен приход. Притоа се разликуваат два вида на трговски друштва, и тоа: 1. трговски друштва кои се ослободени од плаќање на годишен данок на вкупен приход; и 2. трговски друштва кои може да се определат да плаќаат годишен данок на вкупен приход. **Трговските друштва кои се ослободени од обврската за плаќање на годишен данок на вкупен приход** се сите оние кај кои вкупниот приход остварен во годината за која се утврдува данокот од кој било извор, не го надминува износот од 3.000.000 денари на годишно ниво. **Трговските друштва кои може да се определат да плаќаат годишен данок на вкупен приход** се сите оние кои ги исполнуваат следниве услови: 1) да извршуваат стопанска дејност, освен банкарска, финансиска, осигурителна и дејност од областа на игрите на среќа и забавните игри и 2) вкупниот приход остварен во годината за која се утврдува данокот од кој било извор да изнесува од 3.000.001 до 6.000.000 денари на годишно ниво. Притоа, одбраниот модел на оданочување не може да го менуваат во наредните три години, вклучувајќи ја и годината за која се плаќа данок на вкупен приход, доколку во наредните три години остваруваат вкупен приход од 3.000.001 до 6.000.000 денари на годишно ниво. Стапката на данокот на вкупен приход изнесува 1% од износот на остварениот вкупен приход искажан во Билансот на успех во Годишната сметка за годината за која се утврдува данокот. Даночната основа го претставува вкупно остварениот приход за годината по сите основи. Малите фирми годишниот данок на вкупен приход го утврдуваат на образецот ДБ-ВП – годишен данок на вкупен приход, кој се доставува до Управата за јавни приходи до 31-ви мај во годината што следи по годината за која се врши оданочувањето, а плаќањето на данокот се врши најдоцна во рок од 30 дена по рокот за доставување на образецот.

Инаку, до неодамна, со оглед на тоа што обврската за плаќање на данок на вкупен приход беше безусловна и не постоеше опцијата за избор на моделот на оданочувањето, овој данок беше критикуван поради тоа што ги **дискриминираше малите фирми**, за разлика од големите компании, што, се разбира, не е во согласност со воспоставената практика во светот. Иако предности постојат, од аспект на **едноставноста на пресметката** на данокот на вкупен приход, сепак, тој не прави разлика дали малите фирми оствариле позитивен или негативен финансиски резултат, туку данокот се изразува како процент во однос на реализираните вкупни приходи, при што не се води сметка за висината на настанатите расходи. Тоа може да резултира со плаќање на данок и од страна на фирмите кои работат со загуба, што е спротивно на

¹⁶⁰ Види член 11 и член 12 од актуелниот Закон за данок на добивка.

принципите и на логиката на корпоративните даноци. Сепак, со последниве измени, покрај ослободувањето на најмалите фирми, на останатите им се нуди можност за избор, што, се разбира, претставува напредок во таа област.

Амортизација (Depreciation). Интересно е што со новата верзија на Законот за данок на добивка, воопшто не е регулирано прашањето за начинот и методите за амортизација на основните средства. Тоа е направено поради потребата од прилагодување кон новиот концепт за изразување на даночната основа. Како што е објаснето, со новата регулатива даночната основа е еднаква на износот на непризнаените (оданочливи) расходи и помалку искажаните приходи, додека досегашната практика ја дефинираше основата за даночни цели како разлика помеѓу вкупните приходи и вкупните расходи. Амортизацијата, која според претходниот концепт се третираше како расходна (одбитна) ставка на основата, според новиот концепт добива карактер на **неоданочлива расходна** ставка која воопшто не влегува во нејзиниот состав, бидејќи претставува дел од расходите кои потекнуваат од вршење на основната дејност. Инаку, во законот е јасно спомнато дека за оданочливи расходи се сметаат само расходите кои не се поврзани со вршење на дејноста на субјектот, односно не се непосреден услов за извршување на таа дејност.¹⁶¹

Залихи (Inventories). Констатацијата која се однесуваше за системот на амортизација потполно важи и за системот на евиденција на залихите за даночни цели. Инаку, според досегашната практика, вредноста на залихите на недовршеното производство, полупроизводите и готовите производи за даночни цели, се проценуваа најмногу по полната цена на чинење, во согласност со прописите за сметководство и сметководствените стандарди. Притоа, вредноста на залихите не може да биде поголема од продажната вредност на денот на утврдување на основата за оданочување. Пресметката на трошоците на материјалите и набавната вредност на продадената трговска стока се врши со примена на *методот на просечни цени*.

Пренос на загуба (Tax treatment of loses). Претпоследната верзија на Законот за данок на добивка не признаваше никаква можност за пренос на оперативната загуба. Новата верзија на Законот воведува таква можност. Имено, доколку во постапката за утврдување на даночната основа, се утврди дека износот на формираната даночна основа за даночниот период е помал од износот на намалувањето¹⁶² на истата за истиот даночен период, тогаш даночниот обврзник искажува даночна загуба. Даночната загуба се пренесува на товар на даночната основа во наредните даночни периоди, но не подолго од 5 (пет) години, започнувајќи по годината во која даночната загуба е искажана. Намалувањето се врши последователно, почнувајќи од износот на најрано настанатите даночни загуби. Намалувањето на даночната основа за износот на пренесените даночни загуби се извршува по намалувањето на непризнаените расходи од годината на оданочувањето, со износот на намалувањата на даночната основа за тековниот даночен период.

Дивиденда (Dividends). Износот на дивидендата и другите распределби од добивката, се утврдува од сметководствената добивка остварена за деловната година по **намалување на износот на данокот**, пресметан на непризнаените расходи во истата година, и по претходното покривање на непокриените загуби од минатите години. Износот на дивидендата се утврдува и од пренесените нераспределени добивки од минатите години, и од резервите коишто можат да се распределуваат во согласност со закон, намалени за евентуалните непокриени загуби од минатите години. Основа за пресметување на данокот претставува износот кој се распределува, односно исплатува во вид на дивиденди и други распределби од добивката. Данокот се пресметува со задршка, а даночната стапка изнесува 10% во случај на распределба на дивидендите кон акционерите на компанијата.

¹⁶¹ Во врска со постоечката регулатива за системот, методите и стапките на амортизација, опишано е детално на следните страници, во главата со која се анализира даночниот товар на инвестициите во РМ.

¹⁶² Инаку, намалувањето на основата зависи од износот на ненаплатените побарувања – види: член 17 и член 12 од Законот за данок на добивка.

Капитална добивка (Captial gains). Приходите од капитална добивка не се третираат одделно според постоечката регулатива, туку тие се сметаат како дел од вкупните приходи, или поточно, како **дел од бруто-сметководствената добивка**. Со оглед дека данокот на добивка се плаќа на непризнаените приходи, може да се каже дека остварената капитална добивка е ослободена од оданочување, сè до моментот на нејзината распределба. Исто како и кај дивидендите, доколку се изврши дистрибуција на добивката кон акционерите на компанијата, разликата помеѓу сметководствената бруто-добивка и платениот данок на непризнаените приходи, е предмет на дополнително оданочување со стапка на данок од 10% .

Камати (Interests). И приходот од камата се смета како дел од бруто-сметководствената добивка. Во случај на исплаќање на приходите од камата кон индивидуалните лица, се пресметува стапка на задржан данок од 10%.

Задржан данок на приход (Withholding Tax). Во суштина, данокот на добивка во РМ се наплаќа само на непризнаените расходи, и во случај на исплата на некои видови приходи, се применува системот на задржан данок на доход. Трансферот на доходот во сите негови форми од домашни правни лица кон други домашни правни лица не е предмет на оданочување, и истиот не се задржува при трансферот. Домашните правни лица имаат обврска да го задржат данокот само при трансферот на доходот кон домашните и странските **физички лица**, како и кон **странските правни лица**. Конкретно, следниве лица го задржуваат данокот на приход платен на странско лице, и тоа: а) домашно правно лице; б) домашно физичко лице - регистрирано за вршење на дејност, и в) странско правно лице или физичко лице-нерезидент со постојана деловна единица во Република Македонија. Задржувањето на данокот се применува на повеќе приходи, меѓу кои како најважни би ги спомнале приходот од дивиденда, приходот од камата, приходот од индустриски права, приходот од авторски хонорар, приходот од осигурителни премии и слично. Данокот што ќе се задржи се пресметува на бруто-приходите по стапка од 10%. Лицето кое има обврска да го задржи данокот, поднесува еднаш годишно извештај за уплатениот данок по одбивка до органот за јавни приходи до 15-ти февруари наредната година, по годината во која постоела обврска за задржување на данокот. Доколку примателот на приход врз кој се применува задржување на данок е резидент на странска држава која има договор со Република Македонија за одбегнување на двојното оданочување во однос на даноците на доход и капитал, тогаш даночната стапка која е утврдена за тој приход, не смее да ја надмине даночната стапка која се применува за приходот, одредена во договорот.¹⁶³

Избегнување на двојното оданочување (Foreign Tax Reliefs). На обврзникот - резидент на Републиката кој на добивката што е остварена со работа во странство платил данок во друга држава, му се намалува пресметаниот данок во земјата за износот на данокот на добивка платен во странство, а најмногу до износот на данокот што би се добил со примена на актуелната даночна стапка од 10%. Ова, всушност, претставува даночен кредит по основа на платен странски данок.

Трансферни цени (transfer pricing rules). РМ има правила за регулација на трансферот на профитот помеѓу поврзани субјекти преку користење на системот на трансферни цени. Согласно Законот за данок на добивка, разликата меѓу трансферната и пазарната цена остварена меѓу поврзани лица се смета за помалку искажан приход и влегува во даночната основа. Под трансферна цена се смета цената настаната во врска со извршената трансакција на средствата или создавање обврски меѓу поврзани лица. При утврдување на разликата меѓу пазарната и трансферната цена, се користат **споредливи цени** што би се оствариле на домашниот пазар или компаративниот странски пазар, кога не би се работело за однос на поврзани лица (**метод на конкурентни цени**), а кога тоа не е можно, се користи цената утврдена според методот на чинење, зголемена за вообичаената заработувачка (разлика во цени, провизија).

Правила за тенка капитализација (Thin capitalization rules). Според регулативата, направените трошоци за камати кои се однесуваат за кредити или заеми,

¹⁶³ За стапките на задржаниот данок, утврдени според договорите помеѓу РМ и другите земји види: „The E&Y 2010 Worldwide Corporate Tax Guide“, Earnst&Young, April, 2010, стр. 622.

во насока на покривање на потребите за финансирање на редовното работење (или редовната основна дејност) на компаниите, се сметаат како неоданочливи расходи и не влегуваат во основата на данокот на добивка. Како камати кои се сметаат за оданочливи, и според тоа влегуваат во основата, се сметаат: 1. износот на делот од камати по заемите кои се добиени од поврзано лице, кое не е банка или друга овластена кредитна институција, кој го надминува износот што би се остварил доколку се работи за неповрзани лица. Во овој случај се признава само пресметаната камата најмногу до висината на каматната стапка која би се остварила меѓу неповрзани лица, во моментот на одобрувањето на заемот, а тоа е, всушност, стапката остварена на **финансискиот пазар во земјата** или на **меѓународниот финансиски пазар**; 2. износот на затезните камати меѓу поврзани лица; и 3. износот на каматите на заемите добиени од содружниците или акционерите – нерезиденти со најмалку 25% учество во капиталот на друштвото, кои за повеќе од трипати го надминуваат износот на уделот на тој содружник или акционер (**debt-to-equity ratio 3:1 – коефициент долг/сопствен капитал 3:1**). Износот на уделот на содружникот или акционерот во капиталот на корисникот на заемот се определува за даночниот период како просек од уплатениот капитал, нераспределената добивка и резервите, намалени за евентуалните непокриени загуби.

Даночни ослободувања и олеснувања (Даночни стимулации – Tax Incentives)

Како расположливи мерки кои ги нуди **законската регулатива за данокот на добивка**, понудени се следниве:

Технолошки индустриски развојни зони (Technological Industrial Development Zones). Обврзникот кој е корисник на технолошка индустриска развојна зона, се ослободува од плаќање на данокот на добивка за период од 10 (десет) години од започнувањето на вршењето на дејност во зоната, под услови и постапка утврдени со Законот за технолошки индустриски развојни зони. Инаку, оваа мерка ја карактеризира нагласената дискриминираност на домашните компании во однос на странските компании, кои во поголема мера можат да ги задоволат пропишаните услови на Законот за технолошки индустриски развојни зони, па според тоа и полесно да влезат во рамки на зоната.

Ако на Законот за данок на добивка се надоврзе **Законот за технолошките индустриски развојни зони (ТИРЗ)**, за нив може да се каже следново: имено, ТИРЗ се формирани од Владата на Република Македонија по концептот на меѓународните светски трендови, со намера да се обезбедат совршени услови за развој на деловните (бизнис) активности, нудејќи подготвени индустриски локалитети, поволен долготраен закуп на градежно земјиште, даночни, царински и други дополнителни стимулации. Поимот „технолошка индустриска развојна зона“ се дефинира како дел од територијата на Република Македонија, односно како дел од царинско подрачје, одвоен од останатиот дел од царинското подрачје, посебно ограден и означен простор што претставува функционална целина во која се вршат дејности под услови пропишани со овој и друг закон, и во кој важат царинските и даночните погодности утврдени со овој и друг закон. Технолошката индустриска развојна зона се формира заради развој на високо пропульзивни и современи технологии, со воведување на економски профитабилно производство и ефикасна употреба на ресурсите, со примена на највисоки еколошки стандарди. Технолошката индустриска развојна зона е слободна зона од аспект на царинскиот и даночните закони. Така на пример, даночниот обврзник, корисник на зоната, подлежи на даночни ослободувања и олеснувања по основ **на данокот на добивка**, согласно одредбите од Законот за данокот на добивка на кои укажавме погоре; **персоналниот данок на доход**, согласно одредбите на Законот за персоналниот данок на доход; **ДДВ**, согласно одредбите на Законот за ДДВ; **акцизи**, согласно одредбите на Законот за акцизите и **данокот на имот**, согласно одредбите на Законот за данок на имот. Во следната табела е направена компарација на даночните ослободувања во зоната со висината на даночните стапки надвор од зоната:

Табела бр. 1
Даночни олеснувања во ТИРЗ

Даночни олеснувања			
Данок	Стапка	Во зоната	Надвор од зоната
ДДВ	18%	0%	18%
Акцизи	5% - 62%	0%	5% - 62%
Персонален данок по основ на плата	10%	0% за 10 години	10%
Данок на добивка	10%	0% за 10 години	10%
Данок на имот	0,1% - 0,2%	0% за 10 години	0,1% - 0,2%

Извор: „Технолошки индустриски развојни зони“, Дирекција за ТИРЗ.

Технолошките индустриски зони нудат и одредени **царински ослободувања и олеснувања** на даночните обврзници во рамки на зоната, согласно Царинскиот законик. Во следната табела е направена слична илустрација на царинските олеснувања во технолошките зони:

Табела бр. 2
Царински олеснувања во ТИРЗ

Царински олеснувања			
Производ	Стапка	Во зоната	Надвор од зоната
Суровини	0% - 15%	0%	0% - 15%
Опрема	5% - 20%	0%	5% - 20%
Потрошувачки добра	15 – 30%	0%	15% - 30%
Земј. и прех. производи	25% - 60%	0%	25% - 60%

Извор: „Технолошки индустриски развојни зони“, Дирекција за ТИРЗ.

Корисникот на зоната, претходно наведените ослободувања и олеснувања **може да ги остварува единствено за вршење на:** 1. производни дејности; 2. дејности од областа на информатичката технологија (изработка на софтвери, склопување хардвер, дигитални записи, компјутерски чипови и слично); 3. научно - истражувачка дејност и производство засновано на нови технологии со високи еколошки стандарди; и 4. услуги кои се директно поврзани со увоз на добра кои се внесуваат во зоната, под услов добрата да не се наменети за крајна потрошувачка.¹⁶⁴

Освен царински и даночни ослободувања и олеснувања, корисникот на зоната **може да располага и со други погодности:** 1. корисниците на зоната се ослободени од плаќање на надоместокот за уредување на градежното земјиште, по исклучок на одредбите на Законот за градежно земјиште; 2. надоместокот за уредување на градежното земјиште, за кој се ослободени корисниците на зоната, го надоместува Владата на РМ, во корист на единиците на локалната самоуправа; 3. земјиштето за основање на зоната се дава под закуп на основачот на зоната за период до 99 години; 4. земјиштето во зоната се дава под закуп од основачот на зоната на корисниците за период до 99 години; 5. периодот на закуп на земјиштето и висината на закупнината на земјиштето за основачите, како и за корисниците, ги определува Владата на РМ за секој поединечен случај, кога таа е основач; 6. Владата на РМ може да учествува во трошоците за изградба на градежен објект за корисник во зоната во висина од 100%, но не повеќе од 500.000 евра во денарска противвредност. Вака изградениот објект е во сопственост на РМ во процентот во кој Владата учествувала во изградбата на истиот, а корисниците на зоната само го користат додека го користат земјиштето, односно додека работат; 7. други слични поволности.¹⁶⁵

За да се оствари **право на користење на даночните и царинските ослободувања и олеснувања, како и на другите поволности**, корисникот на зоната **мора да задоволи и други определени услови, и тоа:** 1. најмалку 80% од продажбата на годишно ниво да е

¹⁶⁴ Види: член 7 од Законот за технолошки индустриски развојни зони, Сл.весник 14/2007.

¹⁶⁵ Види: член 8 од Законот за технолошки индустриски развојни зони, Сл.весник 14/2007.

остварена во извоз надвор од РМ; 2. да врши нова дејност, а не ја пренесува дејноста од друго подрачје на РМ во зоната; 3. да нема неподмирени пристигнати даночни или царински обврски и 4. против него да не е отворена стечајна постапка.

Организациона поставеност. Околу менаџирањето и организационата поставеност на технолошките индустриски развојни зони, задолжена е **Дирекцијата за технолошки индустриски развојни зони**. Оваа агенција е одговорна за промоција на развојот и основањето на технолошките индустриски развојни зони, како и за набљудување и регулирање на активностите на корисниците. Исто така, Дирекцијата е одговорна за планирање, управување и реализација на оперативните активности во зоните, како и за издавање на дозволи за основање, промоција и завршни активности на корисниците. Таа е задолжена и за регулирање на наемнините, царините и таксите што основачите можат да ги наплаќаат на корисниците, ги набљудува договорните перформанси на основачите, а истовремено ги евидентира и регистрира сите договори за закуп и потзакуп помеѓу основачите и корисниците. На оваа институција ѝ е делегирана и задачата за извршување и регулирање на јавната безбедност во ТИР зоните.

Инаку, во Република Македонија **постојат 11 технолошки индустриски развојни зони**, и тоа во: Скопје (2 зони), Тетово, Гостивар, Кичево, Битола, Прилеп, Велес, Струмица, Штип и Куманово. На почетокот оперираа само две компании во скопската индустриска зона – Бунарџик, и тоа: Џонсон Мети и Џонсон Контрол, но се најавуваат и нови инвестиции. Во иднина Владата на РМ најавува делегирање на надлежностите околу индустриските зони на приватни субјекти по пат на концесионирање. Поради просторната лимитираност на даночните олеснувања, оваа даночна мерка има значење само во рамки на технолошко-индустриските развојни зони.

Даночен кредит за набавка на фискални апарати (Tax credit for purchasing cashing machines). На обврзникот кој е должен да воведо и да користи одобрен систем на опрема за регистрирање на готовинските плаќања, му се намалува пресметаниот данок за набавени до 10 (десет) фискални апарати, во висина на нивната вредност. Како што се гледа, оваа стимулација по својот интензитет има многу скромно дејство.

Ослободување од плаќање на данок на нераспределена добивка (Tax exemption on undistributed profit). Даночниот обврзник се ослободува од обврската за плаќање данок на нераспределена добивка остварена за тековната година. Под нераспределена добивка се подразбира разликата помеѓу вкупните приходи и вкупните расходи на даночниот обврзник во износи утврдени со сметководствените прописи и сметководствените стандарди (брuto-сметководствена добивка), **намалени за платениот данок утврден во даночниот биланс** (или данокот на непризнаени расходи, кој е универзална обврска за сите компании). Износот којшто се распределува во вид на дивиденди и други распределби од добивката, било да е во паричен или непаричен облик, се оданочува во моментот на нивната исплата (по принципот на задржување), освен дивидендите коишто даночниот обврзник ги исплатува на правни лица - резиденти на Република Македонија.

Ако добро се проанализира опишаната мерка, оваа стимулација нуди дополнителен стимуланс за компаниите, единствено за реинвестирање на акумулираната добивка, наместо истата да ја распределуваат во форма на дивиденда. Инаку, оваа мерка не ги ослободува компаниите во РМ од плаќање на данокот на добивка, или поточно, данокот на **оданочливите расходи**, туку само од данокот на дивиденда или на друг вид распределба на добивката, чие плаќање (задржување) се одложува сè до моментот на распределбата.

Исто така, за одбележување е фактот дека ова навистина храбро решение на домашните даночни власти е доста уникатно, со оглед дека во светски рамки го има имплементирано уште само Естонија. Во светската стручна литература, ваквата форма на “разделено”, односно “одвоено” оданочување на нераспределената (акумулираната) добивка и распределената (дистрибуираната) добивка се нарекува “систем на оданочување на добивката со раздвоена стапка” (изворно: split rate corporate tax system – SRCT).

Третманот на одредени видови трошоци, односно расходи (Tax allowances or expenditure tax incentives). Општо правило е како неоданочливи расходи да се сметаат сите расходи и трошоци кои се направени во функција на финансирање на основната дејност на компанијата, како што се, на пример, исплатените плати и придонеси на работниците, амортизацијата на основните средства, вредноста на залихите на сировини, материјали и готови производи и слично. За оданочливи расходи, пак, се сметаат расходите кои не се поврзани со вршење на основната дејност на субјектот, односно не се непосреден услов за извршување на таа дејност, и не се последица од вршењето на таа дејност. Следните видови специфични ставки не влегуваат во основата на данокот на добивка како непризнаени расходи. Тоа значи дека дел од тие трошоци (односно дел од оданочливите расходи) се ослободуваат од оданочување од данокот на добивка. Меѓу нив, како позначајни се набројани следниве: најнискиот износ на исплатена отпремнина која се дава при заминување во пензија, утврден со Општиот колективен договор; износот на исплатениот регрес за годишен одмор во висина од 40% од просечната месечна бруто-плата по работник во РМ; износот на исплатениот надоместок заради непрекинато боледување подолго од шест месеци, предизвикано со повреда на работа или професионално заболување, во висина на просечната месечна плата по работник во РМ; трошоците поврзани со користењето на сопствени патнички моторни возила во висина од 30% (70% влегува во основата); трошоците по основ на месечните надоместоци на членовите на органите на управување над 50% од просечната месечна бруто-плата (50% влегува во основата); трошоците по основ на уплатени доброволни придонеси во доброволен пензиски фонд до износот од 4 (четири) просечни месечни бруто-плати; трошоците направени за репрезентација во висина од 10% (90% од истите влегуваат во основата); трошоците за донации до 5% од вкупниот приход остварен во годината (износот над 5% од вкупниот приход влегува во основата); трошоците за спонзорства до 3% од вкупниот приход остварен во годината (износот над 3% од вкупниот приход влегува во основата); каматите, доколку се направени за кредити за финансирање на основната дејност; осигурителните премии кои ги плаќа работодавачот за лично колективно осигурување на работниците, заради повреди на работа (но не и осигурителните премии кои ги плаќа работодавачот во корист на членовите на органите на управување, како и на вработените, доколку истите не се одбиваат од плата); стипендиите доделени на начин и под услови утврдени со Законот за донации и спонзорства во јавните дејности и слично (но не и сите видови стипендии) и друго.

Третманот на трошоците за истражување и развој. Направените трошоци за истражување и развој, како и трошоците за специјализација и обука на вработените, се сметаат како дел од основните трошоци направени во функција на дејноста на компаниите. Според тоа, износот на тековните трошоци за истражување и развој се сметаат за неоданочливи расходи и не влегуваат во основата на данокот на добивка. Трошоците за истражување и развој кои имаат карактеристика на капитални трошоци се предмет на амортизација, согласно системот на амортизација на РМ. Конкретно, според Уредбата за амортизација, долгорочните нематеријални средства имаат стапка на амортизација од 20% годишно на нивната вредност (период на амортизација од 5 години), а за категоријата останати долгорочни средства, предвидена е годишна стапка од 10% (период на амортизација од 10 години).

Посебни мерки за вработување на инвалидни лица

Овие мерки, кои имаат карактер на даночни и финансиски стимулации, се регулирани со посебна законска регулатива, поточно со **Законот за вработување на инвалидни лица**.¹⁶⁶

Мерки за вработување на инвалидни лица. Според законските норми, мерките за подобрување на условите за вработување и работење на инвалидни лица се состојат од: 1. ослободување од даноци и обезбедување на средства за придонеси; 2. обезбедување финансиска поддршка во работењето; и 3. доделување неповратни

¹⁶⁶ Види: Закон за вработување на инвалидни лица (пречистен текст) на страната на Министерството за труд и социјална работа.

средства за вработување на неопределено време на невработено инвалидно лице, адаптација на работното место, како и за набавка на опрема.

Секое вработено инвалидно лице кај кое е утврдена инвалидност, согласно критериумите на Законот за вработување на инвалидни лица,¹⁶⁷ се **ослободува од плаќање на персонален данок на доход**. Работодавецот има обврска на вработеното инвалидно лице да му исплаќа единствено плата, согласно со закон, колективен договор и договор за вработување, и тоа преку активна трансакциска сметка. **Средствата за придонес** за пензиско и инвалидско осигурување, за здравствено осигурување и за вработување, се **обезбедуваат од Буџетот на РМ**. Притоа, Буџетот на РМ за конкретниве намени, средствата ги обезбедува најмногу во висина на придонесите на основа на две нето просечни плати исплатени во РМ во претходниот месец. За разликата од нето-платата која го надминува утврдениот износ, плаќањето на придонесите паѓа на товар на работодавецот.

Како **финансиска поддршка** во работењето, во смисла на конкретниот закон, се сметаат погодностите што ги добива **инвалидното лице кое самостојно врши дејност како трговец-поединец**, односно **заштитното друштво** при користењето на средства од посебниот фонд.

Заради остварување на целите на вработување на инвалидни лица, со Законот се предвидува можност за основање на посебни трговски друштва, т.н. заштитни друштва. Како заштитно друштво се смета она кое вработува најмалку 10 лица на неопределено време, од кои најмалку 40% од вкупниот број на вработени се инвалидни лица, од кои, најмалку половината се лица со утврдена инвалидност, во смисла на критериумите кои ги предвидува конкретниот закон. Покрај вработените инвалидни лица, и вработените во заштитното друштво кои не се инвалидни лица, ниту, пак, инвалиди на трудот, се ослободуваат од плаќањето на персонален данок на доход и за нив се обезбедуваат средства за придонес за пензиско и инвалидско осигурување од Буџетот на РМ. Исто така, сите заштитни друштва се ослободуваат од плаќање на данок на добивка, како и сите други давачки од добивката.

За постигнување на целите за **доделување на неповратни средства** за вработување на инвалидно лице, адаптација на работното место на инвалидното лице, како и набавка на опрема, во Агенцијата за вработување на РМ е отворена посебна потсметка која се нарекува **посебен фонд**, во која се влеваат 10% од вкупно остварените средства од постојните придонеси за вработување. Освен од придонесот за вработување, средствата во посебниот фонд се обезбедуваат и од: данокот на додадена вредност и царините уплатени од заштитните друштва во Буџетот на РМ, подароци и легати, и други извори.

Сите правни лица кои не се заштитни друштва, заштитните друштва, како и инвалидните лица кои самостојно вршат дејност, можат да поднесат **барање за доделување средства** од посебниот фонд до Управниот одбор на Агенцијата за вработување на РМ. Спомнатите лица можат да поднесат барање за доделување неповратни средства врз различна основа. Така, на правно лице кое не е регистрирано како заштитно друштво, може да му се доделат средства од посебниот фонд само за вработување на невработено инвалидно лице на неопределено работно време, како и за адаптација на работно место на коешто ќе работи инвалидното лице. На заштитно друштво, пак, може да му се доделат средства од посебниот фонд за нововработено инвалидно лице на неопределено време, адаптација на работно место на кое ќе работи инвалидното лице, но и по основ за набавка на опрема. И на инвалидно лице кое самостојно врши дејност како трговец-поединец може да му се доделат средства од посебниот фонд за негово вработување на неопределено време, адаптација на работното место на кое ќе работи, вклучително и за набавка на опрема.

¹⁶⁷ Инвалидно лице, во смисла на овој закон, е лице со оштетен вид, оштетен слух, со пречки во гласот, говорот и јазикот, телесно инвалидно лице, лице со пречки во интелектуалниот развој и лице со комбинирани пречки, кое, поради степенот на инвалидност, има специфични потреби во работењето. Како инвалидно лице се смета и инвалид на трудот со намалена работна способност, и ако притоа се води во Агенцијата за вработување на РМ како невработено лице.

Во рамки на расположливите средства од посебниот фонд, законот предвидува **можност за доделување неповратни средства за:** 1. вработување на инвалидно лице на неопределено време во висина од 20 просечни нето-плати исплатени во РМ за претходната година пред вработувањето, односно 40 просечни нето-плати за претходната година пред вработувањето, за вработување на слепо лице со оштетеност на видот од 90 до 100%, и телесно инвалидно лице на кое, заради движење, му е потребна количка; 2. адаптација на работно место во висина до 100.000 денари и истите можат повторно да се користат ако тоа го налагаат промените на техничко-технолошкиот процес или видот и степенот на инвалидноста на инвалидното лице; и 3. набавка на опрема во висина до 200 просечни нето-плати исплатени во РМ во претходната година, при што барателот во пресметковната вредност треба да учествува со сопствено учество од 20%, а износот на доделените средства може да биде најмногу до висината на имотот на трајниот капитал заведен во книгите на барателот на средствата. Како основен критериум за утврдување на висината на доделените неповратни средства за опрема е бројот на вработените инвалидни лица, и тоа на следниот начин: до 20 просечни нето-плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е до 2; до 40 просечни нето-плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е од 3 до 5; до 60 просечни нето-плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е од 6 до 8; до 80 просечни нето-плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е од 9 до 12; до 100 просечни нето-плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е од 13 до 20; до 130 просечни нето-плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е од 21 до 35; до 160 просечни нето-плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е од 36 до 50; и до 200 просечни нето плати ако вкупниот број на вработени лица кај работодавачот е над 51. Притоа, не се предвидува можност за повторно користење на неповратни средства од посебниот фонд пред истекот на три години од претходно одобрените средства, и во случај барателот да го намалил бројот на инвалидните лица за чие вработување се користени средства од фондот.

Оперативен план за активни програми и мерки за вработување

Активни програми и мерки за вработување. Врз основа на законските одредби со кои се регулира проблемот за вработување на невработените лица, Владата на РМ имплементира конкретен оперативен план за користење на активни програми и мерки за вработување во одреден временски период. Така на пример, без да навлегуваме подетално во содржината, за периодот 2012 – 2013 година се предвидени следните програми и мерки кои се насочени за намалување на степенот на невработеност, а кои се реализираат преку Агенцијата за вработување на РМ:¹⁶⁸ програма за самовработување (која се состои од доделување на неповратни средства и кредити за отворање на сопствен бизнис); програма за доквалификација и преквалификација (се состои од давање парична помош за вработување на невработено лице и негова доквалификација, како и партиципација во трошоците за преквалификација); финансиска поддршка за правни субјекти (мали и средни претпријатија и занаетчији) за отворање на нови места (се состои, исто така, од доделување на неповратни средства); програма за субвенционирање на вработување (се состои од: 1. субвенционирање на невработени лица кои потешко се вклучуваат на пазарот на трудот; и 2. субвенционирање на инвалидни лица); пилот-програма за плодоуживатели на државно земјоделско земјиште; програми за практиканство; и програма за подготовка за вработување (која се состои од обука кај познат работодавач, обука за напредни ИТ вештини и едукација за започнување бизнис).

Персонален данок на доход

Персонален данок на доход (Personal Income Tax). Согласно актуелната регулатива во овој домен, персоналниот данок на доход се плаќа годишно на збирот на нето-приходите од сите извори, освен на приходите што се изземени од оданочување. Обврзник на данокот на доход е секое физичко лице - резидент на Република

¹⁶⁸ Подетално види: „Оперативен план за активните програми и мерки за вработување за 2012 – 2013 година“, Агенција за вработување на РМ, 2011 година.

Македонија, за доходот што го остварува во земјата и во странство. Резидент во смисла на овој закон е физичко лице кое на територијата на Републиката има постојано живеалиште и престојувалиште. Резидентот има престојувалиште ако на територијата на Републиката престојува непрекинато или со прекини 183 или повеќе дена, во кој било 12-месечен период. Обврзник на данокот на доход е и физичко лице кое не е резидент на Републиката, за доходот што е остварен на територијата на Републиката. Обврзникот на данокот на доход е должен да поднесе годишна даночна пријава (образец ПДД-ГДП) за остварениот доход по истекот на годината за која се утврдува данокот, најдоцна до 15-ти март наредната година. Обврзникот кој во текот на годината остварува само приход од плата и пензија, односно само приход од земјоделска дејност или само приходи од самостојна дејност, не е должен да поднесува годишна даночна пријава. Даночен период за кој се утврдува данокот на доход е календарската година.

Даночна стапка. Карактеристика на системот на персоналните даноци на РМ е што не постојат прогресивни даночни стапки, туку се применува пропорционална даночна стапка. Висината на даночната стапка е утврдена на 10%.

Даночна основа (Tax base). Во даночната основа на персоналниот данок на доход влегуваат следниве видови приходи, остварени во земјата и во странство: 1) **лични примања**; 2) **приходи од самостојна дејност**; 3) **приходи од имот и имотни права**; 4) **приходи од авторски права и права од индустриска сопственост**; 5) **приходи од капитал**; 6) **капитални добивки**; 7) **добивки од игри на среќа и други наградни игри**; и 8) **други приходи**. На оданочување подлежат сите претходно набројани приходи, без разлика дали се остварени во пари, хартии од вредност, во натура, или во некој друг вид. На сите останати видови приходи, не се наплатува персонален данок.¹⁶⁹ Инаку, при годишното пресметување на данокот, од даночната основа се одбиваат следниве видови намалувања, односно се признаваат следниве видови одбивки: 1) **придонесите за пензиско и инвалидско осигурување, здравствено осигурување и вработување**, освен за придонесите од земјоделска дејност што ги плаќаат земјоделците на катастарскиот приход; 2) **придонесите за доброволно пензиско и инвалидско осигурување**, платени од обврзникот; 3) **личното ослободување во износ од 84.000 денари**, при годишно пресметување на данокот на доход; и 4) **таксите и другите јавни давачки** платени од приходите на обврзникот. Овие ставки единствено не се признаваат при пресметување на данокот на доход остварен од нерезидентни лица на територијата на Републиката.

Постојат два начини на пресметување и наплата (аконтација) на данокот на доход, и тоа: аконтација по одбивка (задршка на данокот) и аконтација со решение. Утврдување и наплата на **аконтација на данокот на доход по одбивка** се врши за следните видови приходи: 1) личните примања; 2) приходите од авторски права и права од индустриска сопственост; 3) приходите од капитал; 4) приходите од имот и имотни права, ако исплатувачот на приходите води деловни книги; 5) добивките од игра на среќа и други наградни игри и 6) другите приходи за кои данокот на доход не се утврдува со решение на органот за јавни приходи. Исплатувачот на данокот (работодавецот) е должен на обврзникот, при секоја исплата, да му издаде примерок од пресметката за аконтацијата на данокот што го задржал и наплатените придонеси и збиен податок по истекот на годината, најдоцна до 15-ти февруари наредната година. Исто така, исплатувачот е должен на органот за јавни приходи да му доставува годишен извештај за бруто остварените приходи на обврзникот, за пресметаниот и платениот данок и придонес по одбивка и вкупно исплатените нето-приходи, најдоцна до 15-ти февруари наредната година. Од друга страна, **аконтација на данокот на доход, според решение** на органот за јавни приходи, се плаќа за следните приходи: 1) приходите од самостојна дејност; 2) капиталните добивки; и 3) други приходи на кои аконтацијата на данокот не се плаќа по одбивка.

Лични примања. Лични примања претставуваат сите приходи што ќе ги оствари обврзникот по основ на работен однос, вклучувајќи ги и приходите по договор за

¹⁶⁹ Приходите и примањата на кои не се наплаќа данок на доход се таксативно набројани во член 6 од актуелниот Закон за персоналниот данок на доход.

повремено или привремено вршење услуги на органите на државната управа, домашните и странските правни лица, како и на домашните и странските физички лица. Како лични примања се сметаат повеќе видови приходи кои ги остваруваат физичките лица, меѓу кои најпознати се платите, пензиите, надоместоците на органите на управување на трговските друштва и слично.¹⁷⁰

Приходи од самостојна дејност (самовработување). Во РМ како приходи од самостојна дејност се сметаат приходите остварени од стопанска дејност, од давање професионални и други интелектуални услуги и приходите од земјоделска дејност. Под **приходи од стопанска дејност** се подразбираат приходите од производна, услужна, трговска, угостителска, превозничка и друга слична дејност. Како **приходи од професионални услуги** и други видови интелектуални услуги се подразбираат приходите од здравствена, стоматолошка, ветеринарна, адвокатска, нотарска, консултантска, ревизорска, инженерска, архитектонска, новинарска, спортска, културна и друга интелектуална дејност. Интересно е што со новата регулатива приходите од земјоделска дејност не се сметаат како посебен вид на приходи, туку како дел од приходите од самостојна дејност. Инаку, како **приходи од земјоделска дејност** обично се сметаат приходите од земјоделската и сточарската дејност. Како обврзници на данокот на доход за приходите од самостојна дејност се сметаат трговците поединци, како и физичките лица кои остваруваат приходи од вршење на самостојна дејност. Основа на данокот на доход за приходите од самостојна дејност е нето-приходот, кој се утврдува во даночниот биланс. Нето-приходот претставува разлика меѓу вкупните приходи и вкупните расходи на даночниот обврзник. Остварените вкупни приходи и вкупните расходи се утврдуваат во согласност со постоечките прописи за сметководство. Инаку, на обврзникот кој, поради определени околности, не е во состојба да ги води деловните книги, или на кого нивното водење значително му го отежнува вршењето на дејноста, законот предвидува можност, данокот на доход за приходите од вршење на дејност да го плаќа според **паушално утврден нето-приход**.

Како посебен вид на приход од групата на приходите од самостојна дејност се издвојуваат **приходите од земјоделска дејност**. Покрај регистрираните земјоделци, како обврзници на приходи од земјоделска дејност се сметаат и лицата кои земјоделската дејност ја вршат и како дополнително занимање. Основа за пресметување на данокот претставува разликата помеѓу **остварениот вкупен приход** (во кој не влегуваат субвенциите) и признатите **нормирани трошоци**, и тоа за: приход до 300.000 денари, нормираните трошоци се признаваат на основата до 100% од нивната вредност; за приход од 300.000 до 1.300.000 денари истите се признаваат до 80% од нивната вредност. За лицата коишто земјоделската дејност ја вршат како дополнително занимање, нормираните трошоци се определуваат во висина од 80% од остварениот приход. Постои и алтернативна можност обврзникот на приходи од земјоделска дејност, чиј вкупен приход не го надминува износот од 1.300.000 денари, да се оданочува според **паушално утврден приход**.

Приходи од имот и имотни права. Под приходи од имот и имотни права се подразбираат приходите што обврзникот ги остварува од издавање под закуп или потзакуп на земјиште, станбени или деловни простории, гаражи, простории за одмор и рекреација, опрема, превозни средства и други видови имот. Како обврзник на данокот на доход за приходи од имот и имотни права се смета физичкото лице кое остварува приходи од имот и имотни права. Основа за пресметување на данокот претставува нето-приходот што се добива кога едногодишниот износ на остварениот приход ќе се намали за трошоците на одржување и управување, за едногодишната амортизација и за другите трошоци што биле нужни за остварување на приходот. Максималната висина до која се признаваат овие трошоци изнесува 25%. На барање на обврзникот, наместо нормираните трошоци, ќе му се признаат реалните трошоци што ги направил за остварување на приходот, ако тоа документирано го докаже.

¹⁷⁰ Кои приходи конкретно се сметаат како лични примања, види: член 14-а од Законот за персоналниот данок на доход.

Приходи од авторски права и права од индустриска сопственост. Под приход од авторски права и права од индустриска сопственост се подразбира надоместокот што обврзникот го остварува од авторски права и права од индустриска сопственост. Обврзник на данокот на доход за приходите од авторски права и права од индустриска сопственост е физичко лице кое остварува надоместок од авторски права и права од индустриска сопственост. Обврзник на данокот на доход за приходи од авторски права и права од индустриска сопственост е и физичко лице наследник или носител на авторски права и права од индустриска сопственост. Основа за пресметување на данокот на доход е нето-приходот што се добива кога од остварениот приход ќе се одбијат трошоците што биле потребни за негово остварување.¹⁷¹

Приходи од капитал. Според македонската регулатива, како приходи од капитал се подразбираат следните видови приходи: 1) дивидендите; 2) каматите по заеми дадени на физички и правни лица; 3) каматите по обврзници или други хартии од вредност; и 4) каматите на орочени штедни и други депозити. Како обврзник на данокот на доход за приходите од капитал се смета секое физичко лице кое остварува некој од гореспоменатите приходи. Даночна основа за приходите од дивиденда е остварената бруто-дивиденда, додека за останатите приходи е износот на пресметаната камата.

Приходи од капитална добивка. Под капитална добивка се подразбира приходот што обврзникот го остварува од продажба на хартии од вредност, учество во капиталот и недвижен имот. Капиталната добивка претставува разлика меѓу **продажната цена на хартиите од вредност**, учеството во капиталот и недвижниот имот и **куповната, односно набавната цена**. Ако притоа се јави негативна разлика помеѓу продажната и набавната цена, тогаш се остварува капитална загуба. Обврзник на данокот на доход од капитални добивки е физичко лице кое остварува добивка, како што е погоре дефинирана. Основа на данокот на доход за капитални добивки претставува разликата меѓу продажната цена на хартиите од вредност, учеството во капиталот и недвижниот имот и куповната (набавната) цена. Притоа, карактеристично е што нашето законодавство нуди привилегиран даночен третман на приходите од капитални добивки, во однос на приходите од дивиденда. Имено, капиталната добивка по сите основи, се внесува во даночната основа во висина од 70% од разликата (даночен кредит во висина од 30%), за разлика од приходите од дивиденди, кои целосно влегуваат во даночната основа. Исто така, согласно истата регулатива, се признаваат можности за пребивање на капиталните загуби. Имено, ако се појави капитална загуба остварена со продажба на хартии од вредност, истата може да се пребива со капиталните добивки. Ако и по извршеното пребивање се појави капитална загуба, вишокот се пренесува на идните капитални добивки во наредните 3 (три) години.

Со новата регулатива од областа на Законот за персоналниот данок на доход донесена во 2013 година, приходите по основ на капитална добивка ќе бидат целосно ослободени од оданочување. Се очекува со оваа мерка, дополнително да се снижи даночниот товар на инвестициите во финансиска актива, но и на инвестициите во физички капитал покриени со реинвестирана акумулирана добивка.

Приходи од игри на среќа и други наградни игри. Под приход од игри на среќа се подразбира секоја поединечна добивка која се исплаќа на физичките лица од учество во организирани игри на среќа и други наградни игри (лото, бинго, спортска обложувалница и слично). Обврзник на данокот на доход за добивките од игри на среќа и други наградни игри е физичкото лице кое остварило добивка од тие игри. Основа за пресметување на данокот претставува секоја поединечна добивка остварена од игри на среќа и други наградни игри. Ако добивката од игри на среќа и други наградни игри се состои од предмети, основа на данокот претставува пазарната вредност на предметите во моментот на остварувањето на добивката. Данокот на доход за добивките од игри на среќа и други наградни игри не се плаќа ако поединечната добивка не го надминува износот од 10.000 денари. Инаку, даночните власти во иднина најавуваат заострување на оданочувањето на приходите од игри на среќа и други наградни игри, односно

¹⁷¹ Подетално за трошоците кои се признаваат за данокот на доход од приходи од индустриска сопственост види член 41 и 43 од актуелниот Закон за персоналниот данок на доход.

целосно укинување на можноста за ослободување од оданочување на овој тип на приходи.

Придонеси за задолжително социјално осигурување. Во РМ придонесите од задолжителното социјално осигурување претставуваат давачки на централната влада. Согласно законската регулатива, предвидени се овие придонеси за задолжително социјално осигурување: 1) пензиско и инвалидско осигурување врз основа на тековната исплата; 2) задолжително капитално финансирано пензиско осигурување; 3) стаж на осигурување кој се смета со зголемено траење (бенефициран стаж); 4) здравствено осигурување; и 5) осигурување во случај на невработеност. Најчесто како обврзници по основ на придонеси за задолжително социјално осигурување се јавуваат лицата кои стапуваат во редовен работен однос (вработените лица по секој основ).¹⁷² Инаку, во РМ пресметката и уплатата на придонесите паѓа на товар само врз работодавците, за своите вработени лица,¹⁷³ а како основица за пресметка на придонесите се смета платата на лицата во работен однос.¹⁷⁴ Минималната основица за пресметка на придонеси не може да биде пониска од 50% од просечната плата по работник во РМ, додека максималната основа за пресметување и уплата на придонесите е еднаква на износот од 4 (четири) просечни плати. Како што е спомнато, придонесите ги пресметува, задржува и уплатува работодавецот, кој, во овој случај, е обврзник за пресметка и уплата на придонесите. Обврзникот за пресметка и уплата на придонесите е должен пресметката да ја врши месечно, поединечно за секој осигуреник, врз основа на утврдените основици. Стапките по кои се пресметуваат и плаќаат придонесите кои важат од јануари 2011 година, се претставени во табелата бр. 3.

Табела бр. 3

Стапки на придонесите за задолжително социјално осигурување во РМ

Вид на придонес	Стапка на придонесот
Задолжително пензиско и инвалидско осигурување:	18%
-на тековна (солидарна) основа	11,7% (65% од вк. стапка)
-на капитално приватно осигурување	6,3% (35% од вк. стапка)
Задолжително здравствено осигурување	7,3%
Придонес за инвалидност и телесно оштетување причинето со повреда на работа или професионална болест	4%
Дополнителен придонес за задолжително здравствено осигурување за случај на повреда на работа и професионално заболување	0,5%
Задолжителен придонес за осигурување во случај на невработеност	1,2%

Извор: член 30 од Законот за придонеси од задолжително социјално осигурување.

Даночни ослободувања на персоналниот данок на доход

И во рамки на системот на персоналниот данок на доход, постојат мерки кои ефективно го снижуваат даночниот товар на обврзниците. Инаку, општа определба на Владата на РМ е намалување на прогресивноста и висината на законските даночни стапки на персоналниот данок на доход. Како резултат на таквата промена, се изврши проширување на даночната основа, како и скратување на бројот и интензитетот на даночните ослободувања и олеснувања. Актуелната даночна регулатива ги нуди следниве ослободувања на персоналниот данок на доход:

Стандардни одбивки на даночната основа

¹⁷² За подеталното дефинирање на обврзниците за плаќање на придонеси, види член 7, 8, 9, 10, 11, и 12 од Законот за придонеси од задолжително социјално осигурување.

¹⁷³ Подетално види член 13 од Законот за придонеси од задолжително социјално осигурување.

¹⁷⁴ Подетално види член 14 од Законот за придонеси од задолжително социјално осигурување.

Стандардните мерки на персоналниот данок на доход во РМ се дизајнирани претежно во форма на намалувања на даночната основа (даночни одбивки), па затоа ги нарекуваме стандардни одбивки на даночната основа. Како стандардни намалувања на годишната даночна основа се предвидени следниве:

Стандардното лично ослободување. На секој даночен обврзник, на данокот на доход му се признава личното ослободување, или поточно, намалувањето на даночната основа (даночна одбивка) при годишно пресметување на данокот во износ од 84.000 денари. На даночните обврзници по основа на личните примања од плата од работен однос и пензија, личното ослободување се пресметува аконтативно, во месечен износ од 1/12 (една дванаесеттина) од гореспомнатиот износ. Притоа, износот на личното ослободување пред почетокот на секоја година се валоризира со планираниот пораст на платите на вработените во Републиката за годината, кој детално се утврдува со макроекономската политика на Владата на РМ.¹⁷⁵

Намалување на основата за износот на платените придонеси за задолжително социјално осигурување. На основата на даночните обврзници се признаваат платените придонеси за задолжително социјално осигурување, или поточно, платените придонеси за пензиско и инвалидско осигурување, здравствено осигурување и вработување, освен придонесите од земјоделска дејност што ги плаќаат земјоделците на катастарскиот приход.

Освен овие, во РМ не се регистрирани други алтернативни стандардни даночни олеснувања, како што се, на пример, *даночното ослободување врз основа на брачен статус, даночното ослободување за деца и даночното ослободување за работни трошоци.*

Нестандардни даночни олеснувања

Нестандардните даночни олеснувања, покрај формата на даночни одбивки, можат да бидат и во форма на даночни кредити. Меѓу нив се вбројуваат следниве:

Намалување на основата за износот на платените придонеси за доброволно пензиско и инвалидско осигурување. Со цел да се поттикне приватното пензиско штедење, се предвидува даночна одбивка во износ на платените придонеси за доброволно пензиско и инвалидско осигурување.

Намалување на основата за износот на платените такси и други јавни давачки. Прописите предвидуваат можност да се редуцира даночната основа за износот на платените такси, даноци и други јавни давачки кои се платени од приходите на обврзникот.

Даночен кредит за донации на финансиски средства на правни лица. Физичко лице кое донира финансиски средства на правно лице, според одредбите од Законот за донации и спонзорства во јавните дејности, има право на намалување на персоналниот данок на доход, утврден врз основа на неговата годишна даночна пријава, во висина од 20% од годишниот даночен долг на давателот на донацијата, но не повеќе од 24000 денари.

Нестандардните даночни ослободувања, како што се *даночните ослободувања за камати на квалификувани заеми, ослободувањето за приватно животно осигурување, како и ослободувањето за купување приватна полиса за здравствено осигурување, не се познати.*

Стимулации на данокот на приходи од самостојна дејност

Овие стимулации се насочени кон стимулирање на инвестиционата активност на малите индивидуални претприемачи.

Намалување на даночната основа за вложувања во материјални и нематеријални средства (investment allowanceness). Со регулативата е предвидено да се овозможи намалување на даночната основа за извршените вложувања во материјални средства (недвижности, постројки и опрема), и во нематеријални средства (компјутерски софтвер и патенти), за целите на проширувањето на својата дејност, и тоа во висина од 30% од извршените вложувања, со тоа што извршеното намалување не

¹⁷⁵ Така на пример, вредноста на личното ослободување за 2011 година е утврдена во износ од 87.511 денари.

може да биде поголемо од 50% од утврдената даночна основа за истиот даночен период. Како услов за остварување на правото на оваа даночна мерка, потребно е обврзникот да не ги отуѓува средствата во период од три години, почнувајќи од годината во која е извршено вложувањето.

Даночен кредит за набавка на фискални каси. Даночниот обврзник кој, согласно законските прописи, мора да воведи и да користи одобрен систем за регистрирање на готовинските плаќања, му се намалува пресметаниот данок за набавени до десет фискални апарати, во висина на нивната вредност. Притоа, даночното ослободување може да го користи од првиот нареден месец од тековната година од воведувањето во употреба на одобрените системи за регистрирање на готовинските плаќања, до крајот на годината, сразмерно на износот на вложените средства.

Третманот на одредени трошоци. Амортизацијата и трошоците за истражување и развој се признаваат на вообичаениот начин како и кај компаниите. Имено, истите се признаваат на товар на основата, согласно важечките сметководствени прописи.

Мерки на данокот на приходи од капитална добивка

Со овие мерки се дава извесна даночна преференција на изворот на капитал во вид на задржана добивка, во споредба со алтернативните извори на капитал, како што е, на пример, акционерскиот капитал. Стимулациите, главно, се состојат од две мерки:

Намалување на даночната основа на приходот од капитална добивка. Прописите предвидуваат капиталната добивка, по сите основи, да се внесува во даночната основа во висина од 70% од разликата на цените од продажната и набавната цена на хартиите од вредност. Резултатот од оваа стимулација е директно намалување на **ефективната даночна стапка на данокот на приход од капитална добивка** од 10% на 7% (што е идентично со мерката даночен кредит во висина од 30%).

Пребивање и пренесување на капиталните загуби. Исто така, согласно регулативата, се признаваат и можностите за пребивање и пренос на капиталните загуби. Имено, ако се појави капитална загуба остварена со продажба на хартии од вредност, истата може да се пребива со капиталните добивки. Ако и по извршеното пребивање се појави капитална загуба, вишокот се пренесува на идните капитални добивки во наредните 3 (три) години.

Други даночни мерки

Даночен кредит на приходи од странски извори (избегнување на двојното оданочување). Со цел да се избегне двојното оданочување на приходите од странство, предвидена е можност на обврзникот да му се намали пресметаниот данок на доход за износот на платениот данок на доход во друга држава, но најмногу до износот што би се добил со примена на важечките домашни даночни стапки. Конкретно, заради остварување на таа цел, на обврзникот му се доделува можност за даночен кредит кој не може да биде повисок од износот на данокот што би се пресметал со примена на домашната даночна стапка од 10%.

Ослободување од плаќање на данок на камата од штеден влог во банка. За да се зголеми степенот на доверба во финансиските институции, како и да се зголеми обемот на штедење во рамки на постоечкиот банкарски систем, прописите не предвидуваат да се плаќа данок по оваа основа. Имено, овој тип на приходи не е класифициран како дел од приходите кои влегуваат во даночната основа на персоналниот данок на доход, па според тоа, ослободени се од оданочување. Инаку, согласно договорите за хармонизација на националното законодавство со законодавството на ЕУ, укинувањето на оваа мерка е одложено сè до моментот на влез на РМ во рамки на Унијата.

Парични трансфери или бенефити (cash benefits)

Ова се мерките на директната финансиска помош која се доделува со цел да се унапреди финансиско-материјалната состојба на луѓето. Во РМ се среќаваат поголемиот дел од стандардните мерки (бенефити) кои ги практикуваат развиените земји. Меѓутоа, за разлика од нив, паричните трансфери во РМ имаат многу мал износ, од што може да се заклучи дека линијата на сиромаштија, или т.н. минимален општествен доход, е

поставен на многу ниско ниво. Слично, и условите за квалификација на мерките за финансиска помош се доста строги и рестриктивни. Следува нивна презентација.¹⁷⁶

Социјална парична помош (social assistance). Право на социјална парична помош има лице способно за работа и домаќинство, кое е материјално необезбедено и кое, според други прописи, не може да обезбеди средства за егзистенција. За **материјално необезбедено** се смета лице и домаќинство кое остварува приходи, по сите основи **пониски од износот на утврдената социјална парична помош**, и кое **не поседува имот и имотни права од кои може да се издржува**. Висината на социјалната парична помош (основица) за носителот на правото изнесува 2.140 денари, а за секој следен член на домаќинството, основицата се зголемува за коефициент 0,37, но најмногу до пет члена. Правото на социјална парична помош се исплатува како **разлика** помеѓу утврдениот износ на социјалната парична помош и вкупните приходи по сите основи на сите членови на домаќинството. Доколку износот на социјалната парична помош е понизок од 100 денари, истата не се исплатува. Висината на социјалната парична помош се утврдува во зависност од периодот на користење на правото, и тоа: во првите три години, во цел износ како што е спомнато (2.140 ден.), и по истекот на третата година, во висина од 50% од утврдената висина. Инаку, правото на социјалната парична помош трае во период од најмногу 5 години (60 месеци).

Постојана парична помош (permanent cash assistance). И оваа мерка е дел од стандардните мерки за социјална помош, со таа разлика што се доделува на лицата кои се неспособни за работа на перманентна основа. Според прописите, право на постојана парична помош има **лице неспособно за работа и материјално необезбедено**, кое не може да обезбеди средства за својата егзистенција врз основа на други прописи.¹⁷⁷ За да се сметаат за материјално необезбедени лица, истите мора да немаат приходи, или нивните приходи, по сите основи, по член на семејство да се помали од 5.000 денари, како и да не поседуваат имот и имотни права од кои можат да се издржуваат. Висината на постојаната парична помош изнесува: за носителот на правото, утврдената основица (2.140 ден.) се зголемува за коефициент 1,5; за еден соуживател, висината на правото за носителот се зголемува за коефициент 0,40; и за два и повеќе соуживатели, висината на правото за носителот се зголемува за коефициент 1,0.

Парична помош на лице кое до 18-годишна возраст имало статус на дете без родители и родителска грижа. Право на парична помош на лице кое до 18-годишна возраст имало статус на дете без родители и родителска грижа, има лице кое нема приходи и имот од кој може да се издржува, до наполнување на 26-годишна возраст. Висината на паричната помош на квалификуваното лице изнесува 4.000 денари, додека висината на паричната помош на квалификуваното лице кое се наоѓа на редовно школување, изнесува 5.600 денари.

Парична помош за студирање на лице кое до 18-годишна возраст имало статус на дете без родители и родителска грижа. Лице кое до 18-годишна возраст имало статус на дете без родители и родителска грижа, кое е запишано по првпат на студиска година од прв и втор циклус на студии како редовен или вонреден студент на јавните високообразовни установи, има право на парична помош за студирање во висина од 9.000 денари месечно, ако користи социјален стан под закуп, односно 18.000 денари месечно, ако не користи социјален стан под закуп, усогласена со порастот на трошоците на живот за претходната година. Доколку лицето ја повтори студиската година, правото на парична помош за студирање му мирува сè до запишување на следната студиска година по првпат. Исто така, лице кое е запишано на трет циклус докторски студии, има право на парична помош за студирање во висина на гореспоменатиот износ, за времетраењето на докторските студии на јавните високообразовни установи, но најмногу до пет години од датата на запишувањето. Лицето, еднаш годишно до центарот доставува потврда за редовно извршување на обврските од докторските студии,

¹⁷⁶ Изворите кои се користени при презентацијата на мерките на паричните трансфери произлегуваат од Законот за социјалната заштита, Законот за осигурување и вработување во случај на невработеност и Законот за заштита на децата.

¹⁷⁷ Кои лица конкретно се сметаат за неспособни за работа, види детално во Законот за социјалната заштита.

согласно со статутот на високообразовната институција. Лицето кое користи право на парична помош за студирање, се исклучува од користење на основното право на парична помош на лица со статус без родители, опишана во претходниот пасус.

Парична помош на мајка која родила четврто дете (family benefit for motherhood of the fourth child). Овој паричен бенефит по карактеристиките е дел од т.н. семејни бенефити, чија цел е да овозможи финансиска поддршка на повеќецените и посиромашните семејства во РМ. Правото на парична помош за четврто дете го остварува мајката која родила четврто живородено дете, се грижела за децата до нивната 18-годишна возраст, која е невработена и не користи право на пензија, по наполнување на 62 години живот. Висината на средствата кои се доделуваат во овој случај, изнесува 8.000 денари месечно.

Паричен надоместок за помош и нега од друго лице (healthcare social assistance). Право на паричен надоместок за помош и нега од друго лице има лице над 26-годишна возраст, со умерени, тешки и длабоки пречки во менталниот развој, лице со потешка и најтешка телесна попреченост, потполно слепо лице, како и лице со трајни промени во здравствената состојба, на кое му е неопходна помош и нега од друго лице, заради тоа што не може само да ги задоволува основните животни потреби, доколку ова право не може да го оствари врз основа на други прописи. Висината на паричниот надоместок за помош и нега од друго лице се утврдува во зависност од обемот на потребата за помош и нега од друго лице. Така, висината на паричниот надоместок за помош и нега од друго лице во поголем обем, изнесува 4.185 денари, додека висината на паричниот надоместок за помош и нега од друго лице во помал обем, изнесува 3.702 денари.

Паричен додаток за слепило и мобилност. Правото на додаток за слепило се обезбедува за потполно слепо лице над 26-годишна возраст, а правото на додаток за мобилност се обезбедува на лице над 26-годишна возраст со 100% телесен инвалидитет, и лице со умерени, тешки и длабоки пречки во менталниот развој, коешто без помош на инвалидска количка не може да ги задоволи основните животни потреби, утврдени од стручен орган и со решение на центарот за социјална работа. Месечниот износ на додатокот изнесува 7.000 денари, усогласен со порастот на трошоците за живот за претходната година.

Еднократна парична помош и помош во натура (single or unilaterall social assistance). Еднократна парична помош или помош во натура се доделува на лице или семејство кое се нашле во положба на социјален ризик, како и на лице и семејство заради претрпена природна непогода или епидемија и подолго лекување во здравствена установа. Износот на еднократната парична помош може да изнесува до 30.000 денари, и тоа: 1. за задоволување на потребите на лице или семејство кое се нашло во положба на социјален ризик; 2. на семејство чиј член е корисник на земјоделско земјиште на плодуюживање, во сопственост на државата; 3. лице кое има потреба од оперативен зафат или подолго лекување во здравствена установа во странство; 4. на станбено необезбедено лице. Износот на еднократната парична помош може да изнесува до 15.000 денари за потребите на членот на семејството кој е лице со пречки во менталниот развој или лице со трајна телесна попреченост. Износот на еднократната парична помош може да изнесува до 12.000 денари за задоволување на потребите на лице или семејство кое се нашло во положба на социјален ризик, во случај на подолго лекување во здравствена установа. И износот на еднократната парична помош изнесува 180.000 денари за дете или младинец без родители и без родителска грижа, кој по наполнување на 18-годишна возраст ја напушта установата или згрижувачкото семејство, заради негово адаптирање во социјалната средина.

Детски додаток (childcare benefit). Детски додаток е право на детето и се обезбедува како паричен надоместок за покривање на дел од **трошоците во подигање и развој на детето**. Право на детски додаток се обезбедува на дете до наполнување на 18 години, државјанин на РМ, кое е на редовно школување во Република Македонија. Правото на детски додаток може да го оствари еден од родителите на детето, старател или лице на кое, со решение на надлежниот центар за социјална работа му е доверено детето и живее во семејство со него. Детски додаток се остварува во зависност од

возраста на детето и материјалната состојба на семејството. Материјалната состојба на семејството се утврдува врз основа на приходите кои ги остварува семејството и бројот на членовите на семејството.¹⁷⁸ Право на детски додаток има дете во семејство чии приходи, по сите основи, по член на семејство, изнесуваат до 2.415 денари, а за дете на самохран родител, пресметковниот износ се зголемува за 75% и изнесува 4.226 денари. Инаку, висината на детскиот додаток изнесува: 1) за дете до 15 години, односно додека е редовен ученик во основно училиште 740 денари, и 2) за дете од 15 до 18 години, односно додека е редовен ученик во средно училиште, 1.175 денари. Вкупниот месечен износ на детски додаток за децата за кои родителот го остварил правото, изнесува 2.415 денари.

Посебен детски додаток (special childcare benefit). За дете со специфични потреби кое има пречки во телесниот или менталниот развој или комбинирани пречки во развојот до 26 години, се обезбедува посебен додаток како паричен надоместок. Право на посебен додаток има еден од родителите на детето кој ги исполнува законските услови, за дете државјанин на РМ со постојано место на живеење во Републиката, до навршени 26 години, доколку целосно не е институционално згрижено на товар на државата. Висината на посебниот додаток изнесува 4.346 денари.

Еднократна парична помош за новороденче (single or unilaterall assistance for firstborne child). Еднократна парична помош за новороденче се обезбедува на семејството за прво новородено дете. Право на користење на еднократна парична помош за новороденче има еден од родителите, државјанин на РМ со постојано место на живеење во РМ за дете родено на територијата на РМ. Висината на еднократната парична помош за новороденче изнесува 4.829 денари.

Родителски додаток за трето дете (parental benefit for third child). Родителски додаток за дете остварува мајка за своето трето живородено дете. Ова право го остварува мајката која е државјанин на Република Македонија со постојано место на живеење во Република Македонија последните три години пред поднесување на барањето. Родителскиот додаток за трето дете се исплатува месечно, за период од десет години, во висина од 8.048 денари.

Надоместок на плата за скратено работно време поради нега на дете со телесни или ментални пречки во развојот (child healthcare benefits). Право на надоместок на плата за скратено работно време поради нега на дете со телесни или ментални пречки во развојот и со најтешки облици на хронични заболувања, утврдено со Законот за работни односи, се доделува на родителите на овие деца во износ од 4.800 денари. Целта на оваа мерка е да се обесхраби напуштањето на работата поради родителството и потребата на дополнителна нега на дечињата со телесни и ментални пречки во развојот.

Парична помош за социјално домување (housing benefit). Овој паричен бенефит спаѓа во јурисдикција на централните, но и на локалните власти. Имено, правото на парична помош за социјално домување се обезбедува на социјално загрозени лица кои се станбено необезбедени. Како социјално загрозени лица се сметаат: корисниците на постојана парична помош и лицата кои до 18-годишна возраст имале статус на деца без родители и без родителска грижа. Средствата за остварување на правото на парична помош за социјално домување на првите лица се обезбедуваат од буџетот на општината, на Градот Скопје и на општините во градот Скопје, а за вторите лица се обезбедуваат од Буџетот на РМ.

Паричен надоместок во случај на невработеност (unemployment assistance). Право на паричен надоместок има невработено лице кое било во работен однос најмалку девет месеци непрекинато или 12 месеци со прекин во последните 18 месеци.¹⁷⁹ Висината на месечниот паричен надоместок за време на невработеност се утврдува врз основа на пресметаните и исплатени плати кај работодавачот согласно закон, колективен договор и договор за вработување, и изнесува 50% од просечната

¹⁷⁸ Приходи врз основа на кои се утврдува материјалната состојба на семејството се дадени во член 20-а од Законот за заштита на децата.

¹⁷⁹ Во кои услови не следува правото на надоместок во случај на невработеност, изрично се наведени во член 64 од Законот за вработување и осигурување во случај на невработеност.

месечна нето-плата на работникот за последните 24 месеци, за лице кое има право на паричен надоместок до 12 месеци, а за лице кое има право на паричен надоместок подолго од 12 месеци, паричниот надоместок за првите 12 месеци изнесува 50% од просечната месечна нето-плата на работникот за последните 24 месеци, а за преостанатото време 40% од просечната месечна нето-плата.¹⁸⁰ Висината на надоместокот не може да изнесува повеќе од 80% од просечната месечна нето-плата по работник во Републиката. Законот предвидува и можност на невработеното лице кое има над 15 години стаж на осигурување, а на кое му недостасуваат најмногу до **18 (осумнаесет) месеци** пред исполнување на услови за стекнување право на старосна пензија, паричен надоместок да му се исплатува до неговото вработување, односно до стекнувањето на право на старосна пензија.

Право на пензиско и инвалидско осигурување во случај на невработеност (unemployment insurance). Лицата корисници на паричен надоместок во случај на невработеност, на кои им недостасуваат најмногу до 18 месеци пред исполнување на услови за старосна пензија, но кои немаат 15 години стаж на осигурување, имаат право на пензиско и инвалидско осигурување согласно прописите за пензиското и инвалидското осигурување на невработеното лице - корисник на паричен надоместок.

Минимална плата (minimum wage). Новитет во законодавството на РМ претставува имплементацијата на Законот за минимална плата со кој се регулира правото на минимална плата. Имено, според истоимениот закон, право на минимална плата имаат сите работници, во висина која е утврдена согласно конкретниот закон. Работникот кој работи со скратено работно време, за времето поминато на работа, има, исто така, право на сразмерен дел од минималната плата. Овие одредби единствено не се однесуваат за самовработените лица. Минималната плата е утврдена на 39,6% од просечната бруто-плата во РМ за претходната година, согласно податоците од Државниот завод за статистика, или конкретно за 2012 година, изнесува точно 8.050 денари во нето-износ. Притоа, постојните колективни договори мора да се усогласат со овој закон најдоцна во рок од 6 месеци од денот на влегувањето на сила на законот, во спротивно престануваат да важат. Инаку, висината на минималната плата ја објавува Министерството за труд и социјална политика по претходно мислење на Економско-социјалниот совет.

Останати даноци кои ги плаќаат граѓаните и фирмите во РМ

Правните и физичките лица во РМ ги плаќаат следните видови даноци, на кои нема подетално да се задржуваме. Тие се: **данокот на додадена вредност** – данок на централната власт (општа стапка 18% и повластена стапка 5%), **акцизи** – данок на централната влада, **царини** – давачки на централната влада, **данокот на имот** – данок на локалната власт (од 0,10% до 0,20%), **данок на наследство и подарок** – данок на локалната власт (2% до 3% за обврзниците од втор наследен ред и 4% до 5% за обврзниците од трет и повисок наследен ред), **данок на промет на недвижност** – данок на локалната власт (2% до 4%), **административни, судски, комунални и други видови на такси, итн.**

Други даночни олеснувања

Царински и ДДВ олеснувања (customs duty & VAT investment incentives). Царинските и други видови увозни давачки претставуваат дел од индиректните даноци, исто како и данокот на додадена вредност. Поради нивната карактеристика да се инкорпорираат во цената на чинење на произведените и набавените стоки и услуги, **ефективниот даночен товар не паѓа на товар на директните економски агенти**, туку на товар на крајните потрошувачи. Затоа се вели дека индиректните даноци се **алокативно неутрални** во поглед на одлуката за инвестирање. Единствено, ослободувањата или намалувањата на овие давачки можат дадат резултат во областа на промоцијата на надворешно - трговското работење. Во РМ постојат активни царински олеснувања кои не се однесуваат само за технолошко-индустриските зони, а можат да го поддржат процесот на инвестирање. Така, од плаќање на царини е ослободен **увозот на**

¹⁸⁰ За временот за кое се исплатува паричниот надоместок види член 71 од Законот за вработување и осигурување во случај на невработеност.

неупотребувана опрема и резервни делови (освен автомобили и канцелариски мебел и материјал) врз основа на влог на странско лице, а кои служат за вршење на претежната дејност на друштвото. Влогот на странското лице треба да е подолг од три години и да изнесува 20% од вкупно вложениот траен капитал, под услов имателот на одобрението кој го користел ослободувањето, да работи најмалку уште три години по истекот на последната година во која го користел ослободувањето од плаќање увозни давачки. Слично, и увозот на трговски марки, модели или дизајни и нивните придружни документи, како и поднесоци за признавање на патенти за пронајдоци, што им се доставуваат на организациите за заштита на авторските права или правата од индустриска сопственост, се ослободуваат од царини, но и од ДДВ.¹⁸¹

2. Модернизација на даночниот систем и зајакнувањето на развојните перформанси

Како што веќе е познато, системот на директни даноци на Република Македонија, генерално се состои од данокот на добивка (i.a. Corporate Income Tax) и персоналниот данок на доход (i.a. Personal Income Tax). Во продолжение се задржуваме на клучните промени кои се направени за зајакнување на неговите развојни перформанси, од аспект на поддршката на домашните, но и на странските инвестиции, и тоа од периодот на осамостојувањето, па сè до денес.

Одредени клучни прашања во врска со даночниот систем можат да одиграат значајна улога во промоцијата на инвестиционите вложувања. Основниот приоритет на современите даночни реформи во РМ, од аспект на оваа цел, е да се воспостави структура на даночниот систем која овозможува **едноставно и лесно администрирање**, а во исто време **пружа олеснување на даночниот третман на компаниите**, со постигнување на ефективен даночен товар кој не е повисок во однос на даночниот товар на компаниите од конкурентните земји. Програмите за реструктурирање на даночниот систем, најелементарно, мораа да го редуцираат ризикот од неуспех и одвраќање на инвеститорите, преку креирање на сигурна и стабилна инвестициона клима. Во таа насока, даночните власти мораа да ја подобрат **транспарентноста** на системот, со истовремено преземање на мерки за елиминирање на **корупцијата** во даночната администрација. Понатаму, самиот даночен систем мораше да биде исчистен од *инхерентните недостатоци*, вградени во неговата структура. Таквиот чекор подразбираше ревидирање на основните елементи, како што се *висината на даночната стапка, системот на амортизација, даночната основа, дефинирање на карактерот на даночниот систем и постигнување на кохерентност на сите даночни компоненти*.

Имено, неспорно е дека земјите со ниски корпоративни даночни стапки претставуваат магнет за меѓународните инвеститори. Од тој аспект гледано, политиката на РМ за **снижување на даночните стапки** е компатибилна со целта за креирање на поволно инвестиционо опкружување. Меѓутоа, честите промени на даночните стапки можат да водат кон зголемување на непредвидливоста, нестабилноста и неизвесноста на даночниот систем. Со цел да се елиминираат ваквите недостатоци, да се унапреди транспарентноста и конкурентноста, но и да се зголеми довербата на странските инвеститори во домашниот даночен систем, потребно е промените во даночната сфера да се извршуваат што е можно помалку фреквентно, и во што подолги временски периоди. Согласно препораките на меѓународната заедница, РМ ги избегнува прогресивните и регресивните даночни стапки, и уште на почетокот од своето осамостојување, **воведе пропорционални стапки на данок на добивка**. Примената на пониски пропорционални стапки во РМ на **широка и транспарентно дефинирана даночна основа**, претставува преферирана комбинација која овозможува ефективно снижување на даночниот товар и соодветна компензација за надолжување на загубите на потенцијалните приходи. Со текот на времето се изведе пречистување на нејасните сметководствени стандарди и нивно **синхронизирање согласно меѓународните**

¹⁸¹ Види: член 196, став 1, точка 9 од Царинскиот закон, Сл. весник 39/2005, член 27-б, став 1, точка 20, точка 1 од актуелниот Закон за данок на додадена вредност.

норми, што овозможи поголема сигурност во категоризацијата на приходно-расходните ставки и поголема точност во дефинирањето на даночната основа. Транспарентноста на даночната основа се постигна и со воведување и **употреба на поцврсти правила за тенка капитализација**, но и на други познати мерки за заштита на даночната основа, кои не дозволуваат потполно „бегане“ на рентите и екстра-профитот од механизмите на оданочувањето. Со Уредбата за амортизација на основните средства на РМ, **системот на амортизација се постави на широка основа**, без поголеми специфичности и деталзирања на амортизационите групи и ставки. Примената на **методот на оданочување на изворот на профитот**, со примена на пропорционална стапка на задржан данок на приход од дивиденди на резидентните акционери, понуди поголема предност, од аспект на едноставноста и лесното администрирање. Што се однесува до третманот на *интеркорпорациското оданочување на дивидендите* низ веригата на поврзаните корпорации и филијали, меѓународните деловни практики налагаат да се одбегне повеќекратното оданочување на тековите на дистрибуцијата на профитот. Поради тоа, во РМ се применува **оданочување само во првичната фаза на дистрибуцијата на профитот**, со примена на пропорционална стапка на задржан данок на дивиденда, со можност за користење на даночни ослободувања или кредити на интеркорпорациските дивиденди. За таа цел активно се имплементира *принципот за одбегнување на двојното оданочување*, кое најчесто се регулира со **потпишување на билатерални договори** помеѓу заинтересираните земји. *Кохерентноста* на даночниот систем се унапреди и со соодветно *редизајнирање на неговите останати компоненти*, како што се стапките на социјалните придонеси и царинските стапки. Трендот на **снижување на високите стапки на пензиско, инвалидско и здравствено осигурување**, претставува круцијален елемент во намалувањето на даночниот товар на работодавците кои се јавуваат во улога на инвеститори. Во таа насока, добредојдени се и **царинските ослободувања на увозот на опрема и машини**, како мерка од особено значење за непречено движење на физичкиот капитал и технологијата, но и за снижување на иницијалните трошоци на инвестиционите проекти.

3. Политиката на даночни стимулации (компарација со меѓународната практика и препораки за редизајнирање)

И системот на даночни стимулации на РМ претрпе низа редизајнирања, почнувајќи од нејзиното осамостојување па сè до денес, кои претежно се состоеја од чести промени, како на бројот, видот, така и на интензитетот на даночните мерки, што, на крај, **резултираше со нивно обемно кратење**. Следува анализа на препораките за дизајнирање на сетот на мерките на даночните стимулации во РМ, согласно меѓународните норми.

Најпрвин, **даночните стимулации за привлекување на инвестиции треба да бидат спроведени на широка основа, а не врз претежно потпирање на таргетните стимулативни мерки**. Ова значи дека релативна предност при дизајнирањето на палетата на даночните инструменти треба да имаат **општите даночни стимулации**, кои не треба да прават дистинкција помеѓу домашните и странските инвеститори. Таргетирањето на стимулациите кон странските инвеститори креира дополнителни дисторзии и појава на даночно планирање, со обид на домашните инвеститори преку разни активности да се идентификуваат како странски, и да бидат предмет на поволностите што ги нудат овие инструменти (*round-tripping*). Процесот на таргетирање е *контрадикторен* и од аспект на заложбите за непречено движење на капиталот, и е спротивен на *интернационалните декларации и правила*, донесени од страна на меѓународните институции и организации. Прекумерната дискреција во користењето на таргетните инструменти може да ја наруши транспарентноста на даночниот систем, да иницира корупција, да го зголеми перципираниот ризик, и на тој начин да ги обесхрабри сите инвестициони активности.¹⁸² Во екстреман случај, даночната дискриминација може

¹⁸² „Main findings and policy options“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр. 199.

да доведе до создавање на **спонтано чувство на општо незадоволство и одбивност кон странскиот капитал**, но и на непослушност и апатија кон домашниот даночен систем. Во такви услови ризикот од евазија и од зголемување на степенот на сивата економија од страна на домашните даночни обврзници е реално присутен. Во тој контекст, во РМ потребно е да се унапреди рамноправноста помеѓу домашните и странските компании, како во поглед на даночните, така и во поглед на останатите привилегии.

Од аспект на примената на **селективните стимулации**, потребно е да се имаат предвид следните кон siderации: таргетирањето кон **нови инвестициони проекти** може да креира загуба на вредноста на капиталот кој е во тековна, односно постојана употреба, преку намалување на вредноста на неговите акции. Во таа насока, во РМ се одбегнува примената на селективните даночни стимулации **според секторот или деловните активности**. Ниедна државна планска активност не може да ја замени алокативната функција на пазарот во насочувањето на ресурсите кон секторските области на стопанството. Изразено негативни ефекти генерира процесот на таргетирање на даночните стимулации **според изворот на финансирање** (долг, задржана добивка, акционерски капитал). Овие инструменти креираат силни нарушувања во алокацијата на капиталот на финансиските пазари, па затоа е препорачливо истите да се одбегнуваат. Наместо привилегиран третман на одредени извори на капитал, многу подобра варијанта е РМ да изврши *директно таргетирање на инвестиционите издатоци, на пример, преку забрзана амортизација или инвестициони одбивки*, без разлика на видот на изворот со кој се покриваат. **Временското врзување на даночните мерки** може да даде определени позитивни економски ефекти, доколку брзо се применува моментално спроведување на даночните ослободувања во дефиниран краток период, и доколку во нивната реализација активно се применуваат временски ограничувања на периодот на дејството на даночните инструменти. Имено, краткиот, брз рок и временските ограничувања вршат поттик за побрзо преземање на планираните проекти, кои во нормални околности би се реализирале во наредниот период, спречувајќи го, на тој начин, нивното одложување. Од тој аспект гледано, временското ограничување за пренос на оперативната загуба во рок од 5 години, како и на капиталната загуба во период од 3 години, претставуваат солидни решенија во рамки на домашниот даночен систем. Неефикасност произлегува и од таргетирањето **според големината на фирмата** и според видот на трговското друштво или организацијата во која се изведува бизнисот. Исклучок претставува секторот на малите и средните фирми, како област со нагласени карактеристики на пазарниот неуспех. Последната мерка за ослободување на малите фирми од данок на добивка (или поточно, од данок на вкупен приход), секако, е поволна и оди во прилог на тоа.¹⁸³ Даночните стимулации кои се наменети **за руралните и неразвиени подрачја**, генерално се поздравуваат опција, бидејќи и во тој домен е присутен пазарниот неуспех. Странските инвеститори, во принцип, ги одбегнуваат овие региони и најчесто се позиционираат во развиените урбани средини, па затоа преземањето на една проактивна политика во оваа сфера, преку имплементација на одредени стимулативни мерки од страна на државата, е секогаш оправдана.

Механизмот за активирање и дистрибуција на бенефициите од мерките на даночните стимулации треба да функционира „автоматски“, што значи дека критериумите за квалификација во законодавството и регулативите,¹⁸⁴ треба да бидат читко и јасно нагласени. Се препорачува одмерено, односно умерено користење на инструментите на даночните стимулации, како во поглед на бројноста, така и во поглед на обемот и интензитетот, и тоа преку имплементација на што е можно поедноставни решенија и регулативи, што, впрочем, е и карактеристика на даночната политика на РМ. Употребата на повеќекратни бројни инструменти може да ги зголеми комплексноста и административните трошоци на даночниот систем, но истовремено да креира и нејасни, недефинирани патеки и канали на дистрибуција на даночните бенефиции.

¹⁸³ Види: член 38-б и член 38-в од актуелниот Закон за данок на добивка.

¹⁸⁴ Ibidem.

Во поглед на изборот на **конкретните мерки на даночните стимулации**, би требало да се укаже на следново: **даночните одмори (или времените даночни ослободувања)** претставуваат исклучително неефикасна форма на даночна стимулација, која е најмногу подложна на појавите како што се префрлувањето на профитот и даночното планирање. Од тој аспект гледано, во литературата постои реален скептицизам за оправданоста од големата обемност во користењето на оваа мерка во програмите за привлекување на инвестиции. Широките даночни поволности во вид на признавање на целиот износ на иницијални трошоци, но и во вид на целосно ослободување од плаќање на данок на добивка, можат да доведат до масовни загуби на потенцијалните приходи на државата за време на периодот на даночниот одмор. Истовремено, не постои реална гаранција дека ќе се случи појава на **ново инкрементално инвестирање**, со оглед на прекумерното трансферирање на неквалификуваните фирми во зоните на дејство на даночниот одмор. Во тој поглед, РМ навистина би требало да ја преиспита политиката на целосно ослободување од данок на добивка, но и од други видови даноци во рамки на преференцијалните зони. Една од најпозитивните и најдобро оценетите мерки за промовирање на странските инвестиции е **забрзаната амортизација**. Давањето можност за поголемо или предвремено отпишување на капиталните издатоци на проектите, во комбинација со правото на пренос на загубите, се чини дека претставува доста примамлива опција за потенцијалните инвеститори. Со цел да се зголеми степенот на ефикасност на овој инструмент, се препорачува да се намали неговата комплексност (редуцирање на бројот на групите на основните средства и бројот на амортизационите стапки) и неговата рестриктивност (да не се употребуваат лимитирани правила на пренос на загубите). РМ имаше имплементирано систем на забрзана амортизација, која се однесуваше на вложувања во одредени селективни проекти, и која се укина со претходните промени во даночната регулатива. Одредени можности за забрзан отпис на основните средства се предвидуваат и со Уредбата за амортизација, која, во основа, нуди скромни можности. **Даночните кредити и даночните одбивки** (tax credits and tax allowances) обезбедуваат релативно флексибилен механизам за таргетирање на даночните поволности кон одредени специфични инвестициони издатоци, и тоа над нивото коешто го обезбедува забрзаната амортизација, на пример, за инвестираниот капитал во одредени сектори или региони.¹⁸⁵ Затоа, употребата на овие инструменти може да се покаже како одличен избор за спроведување на *селективните цели на даночната политика*. Слично, тие се сметаат и како средство за *ефикасно ограничување на потенцијалната загуба* на сметка на приходите, преку лимитирање на износот на бенефицијата само на одреден дел од квалификуваните издатоци (доколку станува збор за даночните одбивки), или само на одреден процент од обврската за плаќање данок (што е карактеристично за даночните кредити). РМ не применува дополнителни даночни одбивки, ниту, пак, доволно даночни кредити, освен оние кои се сметаат како вообичаени или нормални со меѓународната практика. Една од најдискутабилните даночни стимулации во доменот на странските инвестиции, и воопшто, доменот на инвестирањето, се **ослободувањата за реинвестирана добивка** (reinvested allowances), кои, всушност, претставуваат намалувања на даночната основа за износот на реинвестираната добивка. Овие даночни инструменти ги дискриминираат изворите, како што се долгот и акционерскиот капитал за сметка на задржаната добивка, извор, кој и без овие поволности, претставува еден од најевтините и најкористените. Понатаму, и ефикасноста на оваа мерка не е на задоволително ниво, ако се има предвид целта за која се применува. Имено, емпириските истражувања покажуваат дека странските компании често не ги користат екстра-фондовите од инструментот за вложување во нови инвестиции, односно за реинвестирање, туку вишокот на финансиските фондови го наменуваат за зголемување на дивидендите.¹⁸⁶ За да се избегне оваа негативна појава, даночните авторитети мора

¹⁸⁵ „Main findings and policy options“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр. 197.

¹⁸⁶ За оваа појава, која се нарекува циркуларност во оптималното инвестирање (circularity in optimal investment), пошироко види во: „Main findings and policy options“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр. 197 и 202.

да воведат правила со кои ќе ги врзат ослободувањата за реинвестирана добивка од тековната година со износот на квалификуваните инвестиции од претходната година, што, се разбира, ги зголемува напорите за следење на тековите на задржаната добивка и комплексноста на системот. Подобра алтернатива би било, наместо ослободувањата за реинвестирана добивка, да се употребат инвестиционите одбивки (investment allowances), кои, врзувајќи се со одредени инвестициони издатоци, не прават разлика помеѓу изворите на финансирање. Во целина, РМ ги има укинато ослободувањата за реинвестирана добивка, но, од друга страна, имплементираше мерка за ослободување од плаќање на данок на нераспределена добивка, која, слично на ослободувањата за реинвестирана добивка, ги стимулира компаниите да ја акумулираат добивката и да ја реинвестираат, наместо истата да ја распределуваат. Ова, во крајна линија, продуцира сличен ефект на фаворизација на капиталот во облик на задржана добивка. Практичните економски искуства не сугерираат примена на ниски или нулти стапки на **задржани даноци** (withholding taxes) на приходите од капитал, со оглед на ризикот од многукратно губење на приходи. Примената на ниски или нулти стапки на задржани даноци на камати, дивиденди и приходи од индустриска сопственост, е посебно проблематична, доколку даночниот систем не инкорпорира, истовремено, силни заштитни мерки за обесхрабрување на процесите на префрлување на профитот, како што се, на пример, правилата за трансферни цени, или правилата за тенка капитализација.¹⁸⁷ Иако, теоретски, задржаните даноци можат да го ограничат трансферот на капиталот и да продуцираат дисторзија, некои јурисдикции ги користат како ефективен начин за „убедување“ на странските компании да го реинвестираат профитот во домицилната земја. Затоа, не се препорачува нивно целосно ослободување, освен на интеркорпорацииските текови на капиталот, а истовремено е нужно да се конципира и ефикасна политика за заштита на даночната база. Во тој поглед, РМ ги има задоволено критериумите на меѓународните регулативи. **Можноста за пренос на загубите** (loss relief, loss carry-forward), иако не претставува класична мерка на даночна стимулација, сепак, претставува инструмент кој нуди извонредна поволност за инвеститорите, без разлика дали ќе се применува самостојно, или како надополнение на системот на забрзана амортизација. Компаниите кои реализираат големи инвестициони потфати, можат да се најдат во позиција на загуба во првите неколку години од започнувањето на проектот, пред сè поради енормните износи на иницијални вложувања. За таквите фирми, можноста за пренос на загубите, со која се овозможува редуцирање на идните профити, односно потценување на даночната основа во идниот период, претставува даночна бенефиција од непроценливо значење. Новите прописи го регулираат прашањето за признавање на загубите, но на неедноставен, недоволно јасен и нетранспарентен начин. Како ретко која даночна мерка, **даночните преференцијални зони** манифестираат појава на нагорна тенденција во светски, регионални, но и во домашни рамки, особено како начин за привлекување на технолошко-пропулзивните дејности, чии носители се странските транснационални компании. Слично, привилегираните зони се одлично средство за распоредување на странските инвестиции во неразвиените региони, поради нивната атрактивност за трудоинтензивните дејности, кои се одликуваат со висок степен на мобилност на капиталот. Карактеристично за нив е што не гарантираат пораст на инкременталните инвестиции, бидејќи носат ризик од пренасочување на веќе воспоставените надворешни бизниси во рамки на зоната. Како и во случајот со некои други инструменти, како што е даночниот одмор, и даночните зони не се имуни на корупција и други даночни малверзации, како и од појава на дискриминација на домашните инвеститори. Покрај откажувањето од даночните приходи, бараат и реализација на одредени реални вложувања од страна на државата. Затоа, постои поделеност во врска со ефикасноста на овој инструмент во поглед на политиката за привлекување странски инвестиции, и во тој поглед, РМ мора да воспостави целосно нов пристап во рамки на даночната политика.

¹⁸⁷ „Main findings and policy options“, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE стр. 193.

БИБЛИОГРАФИЈА:

- Adema W.: *"Net social expenditure"*, OECD, Paris, 2001
- Aghion P., Howitt P.: *"Endogenous growth theory"*, Massachusetts Institute of Technology, 1998
- Allen R., Tommasi D.: *"Managing public expenditure – A reference book for transition countries"* OECD, 2001
- Anders S.B.: *"An empirical analysis of the effect of the earned income tax credit on work effort"*, Advances in taxation Vol. 14, Elsever Ltd., 2003
- Andersson, Frederik, and Rikard Forslid.: *"Tax Competition and Economic AGeography"*. Journal of Public Economic Theory, 5 (2), 2003
- Antolin P., Serres de A., Maisonneuve de la C.: *"Long term budgetary implications of tax-favoured retirement saving plans"*, OECD, Paris 2004
- Atkinson A.B.: *"Public economics in action: The basic income flat tax proposal"*, The Lindhall lectures, 2003
- Atkinson P., Van den Noord P.: *"Managing public expenditure: Some emerging policy issues and a framework for analasys"*, OECD, Paris, 2001
- Attanasio O.P., Banks J., Wakefield M.: *"Effectiveness of tax incentives to boost retirement saving: Theoretical motivation and empirical evidence"*, OECD, Paris, 2004
- Audretsch D.B., Keilbach M.C., Lehmann E.E.: *"Entrepreneurship and economic growth"*, Oxford University Press, 2001
- Auerbach A.J., Gale W.G., Orzag P.R.: *"The US Fiscal Gap and Retirement Saving"*, OECD Economic Studies, 2004
- Auerbach A.J., Gale W.G., Orzag P.R. : *"Reassessing the Fiscal Gap: Why Tax deferred Saving will not Solve the Problem"*, Tax Notes, July 2003.
- Auerbach A.J., Hines J.R., Slemrod J.: *"Taxing corporate income in the 21st Century"*, 2006
- Auerbach, A.J., L. Kotlikoff : *"National savings, economic welfare and the structure of taxation"* in M.S. Feldstein (ed.), *"Behavioral simulation methods in tax policy analysis"*, Chicago University Press, 1983
- Auerbach, A.J., L. Kotlikoff : *"Dynamic fiscal policy"*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987
- Auerbach, A.J.: *"The future of fundamental tax reform"*, American Economic Review, 1997
- Azariadis C., Stachurski J.: *"Poverty Traps"*, A handbook of economic growth, Elsevier, 2005
- Barro R.J.: *"Determinants of economic growth"*, Massachusetts Institute of technology, 1998
- Barro, R.: *"The impact of social security on private saving"*, American Enterprise Institute, Washington, 1978
- Basanini A., Henrik J., Scarpetta S.: *"The economic effects of employment conditional income support shemes for low-paid: An illustration from CGE model applied to four OECD countries"*, OECD, Paris, 2000
- Bassanini A., Ok W.: *"How do firms and individuals incentive to invest in human capital vary across groups"*, An OECD study, 2003
- Bergvall D., Charbit C., Kraan D.J., Mer O.: *"Intergovernmental Transfers and Decentralized Public Spending"*, An OECD Journal on Budgeting, Paris, 2006
- Bernstein, Jeffrey I. *"R&D and Productivity Growth in Canadian Communications Equipment and Manufacturing"* Working Paper No. 10, Industry Canada, 1996
- Billings B.A., McGill G.A., Mougoue M.: *"The effects of export tax incentives on export volume: The DISC/FCS evidence"*, Advances in taxation Vol. 15, Elsever Ltd., 2003
- Blahous C.P.: *"Reforming social security: For ourselves and our posterity"*
- Blank, R.M., D. Card, and P.K. Robins.: *"Financial incentives for increasing work and income among low-income families"*, NBER Working Paper 6998.. 1999
- Blochliger H., King D.: *"Less then you thought: The fiscal autonomy of sub-central governments"*, OECD, Paris, 2006
- Blondal S., Scarpetta S.: *"Early retirement in OECD countries: The Role of social security systems"*, OECD, Paris, 1999
- Blondal S., Scarpetta S.: *"The retirement decision in OECD countries"*, OECD, Paris, 1998
- Blondal, S. and M. Pearson.: *"Unemployment and other non-employment benefits"*, Oxford Review of Economic Policy, 1995.
- Blundell, R., Duncan, A., McCrae, J., Meghir, C.: *"The labor market impact of the Working Families Tax Credit"*, IFS, 1999
- Borsch-Supan A.: *"Mind the gap: The effectiveness of incentives to boost retirement saving in Europe"*, OECD, Paris, 2004

- Bowles R.: *"Minimizing corruption in tax affairs: Further key issues in tax reform, Old coach house"*, Fersfield, 1998
- Box S.: *"OECD work on innovation-A stocktaking of existing work"*, OECD, Paris, 2009
- Brautigam D.A.: *"Introduction: Taxation and state-building in developing countries"*, Cambridge, 2008
- Brealy, R., S. Myers: *"Principles of Corporate Finance"*, 7th edition, Irwin, McGraw-Hill, 2003
- Brean D.J.S.: *"Policy perspectives on International taxation"- Key issues in Tax reform*, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Bretschger, L., F. Hettich: *"Globalization, capital mobility and tax competition: theory and evidence for OECD countries"*, European Journal of Political Economy, 2002
- Brown C., Sandford C.: *"Tax reform and incentives: A case study from the United Kingdom"- Key issues in Tax reform*, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Buglione E., Mare M.: *"The taxing powers of Sub-national governments and the role of own taxes in Italy"*, Rome, 2008
- Burniaux J.M., Chateau J., Dellink R., Duval R., Janet S.: *"The economics of climate change mitigation: How to build the necessary global action in a cost-effective manner"*, OECD, Paris, 2009
- Burniaux J.M., Dang T.T., Fore D., Forster M., Mira d'Ercole M., Oxley H.: *"Income distribution and poverty in selected OECD countries"*, OECD, Paris, 1998
- Burniaux J.M., Duval R., Jaumotte F.: *"Coping with aging: A dynamic approach to quantify the impact of alternative policy options on future labor supply in OECD countries"*, OECD, Paris, 2004
- Canton E., Venniker R.: *"Economics of higher education", Higher education reform: Getting the incentives right* - CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, University of Twente, 2000
- Carey D., Rabesona J.: *"Tax ratios on labor and capital income and on consumption"*, OECD, Paris, 2002
- Carey D., Tchilinguirian H.: *"Average effective tax rates on capital, labor and consumption"*, An OECD Study, 2002
- Carone G., Immervoll H., Paturot D., Salomaki A.: *"Indicators of unemployment and low-wage traps (Marginal Effective Tax Rates on Employment Income)"*, An OECD study, 2004
- Casey B., Oxley H., Whitehouse E., Antolin P., Duval R., Leibfritz W.: *"Policies for an Ageing Society: Recent Measures and Areas for Further Reform"*, OECD, Paris 2003
- Cassells F., Thornhill D.: *"Self-Assessment and administrative tax reform I Ireland"- Key issues in Tax reform*, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Ceroni L.: *"EU Corporate law and EU Company tax law"*, CESifo seminar series, Edward Elgar Publishing, Inc., Northampton 2007
- Charlton, A. (2003), *Incentive bidding for mobile investment: economic consequences and potential responses*, OECD Development Centre, Paris.
- Chia, N.C. and J. Whalley (1995), "Patterns in investment tax incentives among developing countries", in Shah, A. (ed.), *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, Oxford University Press.
- Childs B.D.: *"The subsidy increases in anticipation of tax rate changes"*, Advances in taxation Vol. 13, Elsevier Ltd., 2001
- Clark S.: *"Corporate tax incentives for FDI"*, OECD forum on international investment, Shanghai, 2002
- Clark S.W.: *"Tax component of the Investment Reform Index Framework"*, OECD, Paris, 2008
- Clark, W.: *"Tax incentives for foreign direct investment: Empirical evidence on effects and alternative policy options"*, Canadian Tax Journal, no. 48, 2000
- Cnossen S.: *"Issues in adopting and designing a VAT"- Key issues in Tax reform*, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Cnossen S.: *"What kind of corporation tax"- Key issues in Tax reform*, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Collins K.A., Davies J.B.: *"Measuring Effective Tax Rates on Human Capital: The Canadian Case"*, The University of Western Ontario, Canada, 2002
- Committee on Fiscal Affairs: *"Statement of the usefulness of the METR analysis for tax policy purposes"* Statement of the Working Party on Tax Policy Analysis and Tax Statistics of the Committee on Fiscal Affairs at the 58th Meeting, May, 1999
- Contractor F.J.: *"Valuation of intangible assets in global operations"*
- Currie J.: *"Welfare and the well-being of children"*, University of California, Los Angeles

- D'Agata A.: *"Competition, rent seeking and growth: Smith versus Endogenous growth theory"*, *Handbook* "The theory of economic growth: a classical perspective", 2003
- Daily W.F.: *"Tax savvy for small businesses"* Eleventh edition, 2006
- De Buitler D.: *"The role of tax incentives: The Irish experience"*-Further key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1998
- Dean A., Durand M., Fallon J., Hoeller P.: *"Saving trends and behavior in OECD countries"*, OECD, Paris, 1999
- Devereux M.P., Griffith R.: *"The taxation of discrete investment choices"*, The institute of fiscal studies, Warwick University, 1999
- Devereux, Michael P., and Rachel Griffith.: *"Evaluating tax policy for location decisions"*, International Tax and Public Finance, 2003
- Devereux, Michael P., Rachel Griffith. and Alexander Klemm.: *"Corporate Income Tax Reforms and International Tax Competition"*. Economic Policy publications, no. 35, 2002
- Dilnot A., McCrae J.: *"The family credit system and the working families tax Credit in UK"*, OECD, Paris 2000
- Dilnot A.: *"The income tax rate structure"*- Key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Dilnot A.: *"The taxation of savings"*-Further key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1998
- Duncan, A. and Giles, C.: *"Labor supply incentives and recent family credit reforms"*, OECD, Paris 1996
- Duval R.: *"Retirement behavior in OECD countries: Impact of old-age pension schemes and other social transfer programs"*, OECD, Paris 2003
- Duval R.: *"The Retirement Effects of Old-Age Pension and Early Retirement Schemes in OECD Countries"* OECD, Paris, 2003
- Earnst&Young studies: *"The E&Y 2010 Worldwide Corporate Tax Guide"*, Earnst&Young, April, 2010
- Earnst&Young studies: *"The E&Y 2010 Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide"*, Earnst&Young, April, 2010
- Eberts R.: *"Financing local economic development: Experiences in Europe and The United States"* An International Conference of Financing Local Development in Central, East and South-East Europe, An OECD Seminar
- Eicher T.S., Turnovsky S.J.: *"Inequality and growth: Theory and policy implications"*,
- Eissa., N. and J. Liebman (1996), *"Labor supply response to the EITC"*, Quarterly Journal of Economics, 1996
- Feldman a.M., Serrano R.: *"Welfare economics and social choice theory"*, second edition
- Feldstein M., Hines J.R., Hubbard R.G.: *"Taxing multinational corporations"*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press
- Feldstein M., Hines J.R., Hubbard R.G.: *"The effects of taxation on multinational corporations"*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press
- Fitzgerald V.: *"Regulatory investment incentives"*, An OECD study, Finance and Trade Policy Research Centre, Oxford University, 2001
- Foers M.: *"Forms design and Comprehensibility"*- Key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Ford R., Suyker W.: *"Industrial subsidies in the OECD economies"*, OECD, Paris, 1990
- Frenkel J.A.: *"International aspects of fiscal policies"*, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press, 1999
- Fukao M., Hanazaki M.: *"Internalization of financial markets and the allocation of capital"*, OECD, Paris, 2000
- Galor O.: *"From stagnation to growth: Unified Growth Theory"*, A handbook of economic growth, Elsevier, 2005
- Gara C.S., Karim K.E.: *"Security price reaction to tax law changes: A case of tax amortization of purchased goodwill"*, Advances in taxation Vol. 12, Elsever Ltd., 2000
- Geisler G.G., Larkins E.R.: *"Marginal tax rates on foreign profits of U.S. multinationals"*, Advances in taxation Vol. 14, Elsever Ltd., 2002
- Gellis A.J.: *"Foundations of taxation"*, A Handbook of taxation, Marcel Dekker Inc., New York, 1999
- Gordon K., Tchilinguirian H.: *"Marginal Effective Tax Rates on Physical, Human and R&D capital"*, An OECD study, 1998
- Graham J.R.: *"A review of taxes and corporate finance-Foundations and trends in France"*

- Gravelle, Jane G.: *"The corporate income tax: economic issues and policy options"*, in Joel Slemrod (ed.), *Tax Policy in the Real World*, Cambridge University Press, 1999
- Gray C.W., Lane T., Varoudakis A.: *"Fiscal policies and economic growth: Lessons for Eastern Europe and Central Asia"*, World Bank-The International Bank for Reconstruction and development, Washington, 2007
- Green C.J., Murinde V.: *"The impact of tax policy on corporate debt in a developing countries: A study of unquoted Indian companies"*, Loughborough University, 2007
- Gregoriou G.N., Read C.: *"International taxation handbook: Policy, practice, standards and regulation"*,
- Guellec D., De la Potterie B.V.P.: *"Does government support stimulate R&D?"*, OECD, Paris, 1997
- Guellec D., Ioannidis E.: *"Causes of fluctuations in R&D expenditures-a quantitative anylisys"*, OECD, Paris, 1999
- Guellec D., Pottelsberghe Van P.: *"The impact of public R&D expenditure on business R&D"*, OECD, Paris 2000
- Guffey D.M., Schisler D.L., Shneider D.K.: *"Do firms have a tax incentive for stock buybacks-An empirical evidence"*, *Advances in taxation* Vol. 14, Elsever Ltd., 2002
- Hall, Robert E., Alvin Rabushka: *"The Flat Tax"*, 2nd edition, Stanford, Hoover Press, 1995
- Hausman, J., "Labour supply", in H.J. Aron and J.A. Pechman (eds.), *How Taxes Affect Economic Behavior*, Brooking Institution, 1981, Washington, D.C.
- Haveman R.: *"Reducing poverty while increasing employment: A primer on alternative strategies and a blueprint"*, OECD, Paris, 1996
- Helliwell J., Strum P., Jarret P., Salou G.: *"The supply side in the OECD's macroeconomic model"*, OECD, Paris 1999
- Hildreth W.B.: *"Handbook of taxation-Public administration and public policy"*
- Hofman B., Reisen H.: *"Debt overhang, liquidity constraints and adjustment incentives"*, OECD, Paris 1990
- Honohan P.: *"Taxation of financial intermediation: Theory and practice for emerging economies"*, World Bank-The International Bank for Reconstruction and development, Washington an Oxfor University Press, 2003
- Howe G.: *"Tax law simplification in United Kingdom"*, Further key issues in tax reform, Old coach house, Fersfield, 1998
- <http://dx.doi.org/10.1787/187510126687>
- <http://dx.doi.org/10.1787/187510126687>
- <http://dx.doi.org/10.1787/807642145642>
- <http://www.iser.essex.ac.uk/euromod>
- <http://www.taxrates.cc/html>
- Hufbauer G.C., Assa A.: *"U.S. Taxation of foreign income"*, The Peterson Institute for International Economics, Washington, 2007
- Hughes. P.: *"Tax planning for businesses and their owners"*, A specially commissioned report
- IFS: The Institute of Fiscal Studies (IFS)
- Immervoll H., Barber D.: *"Can parents afford to work? Childcare costs, tax-benefit policies and work incentives"*, OECD, Paris, 2005
- Immervoll H., Kleven H.J., Kreiner C.T., Saez E.: *"Welfare reform in European countries: A microsimulation Analysis"*, OECD, Paris, 2005
- Jackson C.M., Maroney J.J., Rupert T.J.: *"Social security reform: Exploring the generational and racial divide"*, *Advances in taxation* Vol. 17, Elsever Ltd., 2007
- Jelacic B.: *"Dometi harmonizacije u oporezivanju"*- Научен собир за макроекономската политика во областа на финасиите, Зборник на трудови, МАНУ, Скопје, 2001
- Jones C.: *"Principles of business taxation"*, Finance Act, 2006
- Jooumrud I., Kongsrud P.M.: *"Fiscal relations across government levels"*, OECD, Paris, 2003
- Jorgenson D.W., Kun-Young Yun: *"Tax reform and The cost of the capital"*, Oxford University, Clarendon Press, 1991
- Joumard I.: *"Tax systems in European Union Countries"*, OECD, Paris, 2001
- Kathuria S.: *"Western Balkan integration and EU-An agenda for trade and growth"*, World Bank-The International Bank for Reconstruction and development, Washington, 2008
- Keating M.: *"Federalism and the balance of power in EU states"*, OECD-STIGMA, Paris, 2007
- King D.: *"Local taxation-Lessons from Britain"*- Key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- King E.: *"Transfer pricing and valuation in corporate taxation"*, Harvard University, 1986

- King M.A., Fulerton D.: *"The taxation of income from capital: A comparative study of the United States, the United Kingdom, Sweden and Germany"*, National Bureau of economic Research, University of Chicago Press, 1984
- King, M.A. *"The relative taxation of capital and labor income"*, Consultancy study for the Economics and Statistics Department, OECD, mimeo., 1983
- King, M.A. *"Public Policy and the Corporation"*, Chapman and Hall, London, 1977
- Kooiman P., Euwals R., Van de Ven M., Van Vuuren D.: *"Price and income incentives in early retirement: A preliminary analysis of a Dutch pension reform"*, Hague, 2004
- Kurz D.H., Salvadori N.: *"Theories of economic growth: old and new"*, 2003
- Larkins E.R.: *"Export incentives after repeal of the extraterritorial income exclusion"*, Advances in taxation Vol. 16, Elsevier Ltd., 2004
- Leamer E. Edward: *"Macroeconomic patterns and stories"*, Anderson school of management, LA, 2009
- Leibfritz W., Thornton J., Bibbie A.: *"Taxation and economic performance"* OECD Studies, 1997
- Lhuillery S.: *"Problems involved in designing and implementing R&D tax incentive schemes"* - Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, Paris, 2001
- Link A.: *"Fiscal measures to promote R&D and innovation – Trends and issues"* – Fiscal measures to promote R&D innovation, An OECD study, 1996
- Manly T.S., Thomas D.W., Shulman T.C.: *"Tax incentives for economic growth: Capital investment or research"*, Advances in taxation Vol. 17, Elsevier Ltd., 2007
- McFertige, Donald G. and Warda, Jacek P.: *"Canadian R&D Tax Incentives: Their Adequacy and Impact"*, Toronto: Canadian Tax Foundation", 1983
- McKee M.J., Visser J.J.C., Saunders P.G.: *"Marginal tax rates on the use of labor and capital in OECD countries"*, OECD, Paris
- McLaren J.: *"Institutional elements of tax design and reform"*, World Bank Technical Paper, World Bank, Washington, 2003
- Moran H.T.: *"FDI and development"*, Institute for International Economics, Washington, 1998
- Musgrave R., Musgrave P.: *"Public finance in theory and practice"*, McGraw Hill Inc., New York, 1988
- Musgrave R.: *"Kratka povijest fiskalne doctrine"*, Institut za javne finansije, Zagreb, 1998
- Muten L.: *"Minimizing the tax effects of inflation"*-Further key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1998
- Myles G.D.: *"Public Economics"*, Cambridge University Press, 2002
- Novales A., Fernandes E., Ruis J.: *"Economic Growth – Theory and numerical solution models"*, Springer, 2009
- O'Brien P., Vourc'h A.: *"Encouraging environmentally sustainable growth-Experience in OECD countries"*, OECD, Paris, 2001
- OECD database: "Revenue statistics: Comparative tables, OECD Tax Statistics", 2009
- OECD publications: "Revenue Statistics 1965-2008", OECD, Paris, 2009
- OECD Stability Pact: *"South East Europe compact for reform, investment, integrity and growth"*, OECD Strategic Investment promotion, OECD, Paris, 2002
- OECD studies: *"Benefits and Wages 2007: OECD Indicators"*, OECD, Paris, 2007
- OECD studies: "Benefits and wages-An OECD indicators", OECD, Paris, 2007
- OECD studies: *"Checklist for foreign direct investment incentive policies"*, OECD, Paris 2003
- OECD studies: *"Competition for FDI and the role of taxation"*, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Consumption Tax Trends 2006 /VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues"* OECD, Paris, 2006
- OECD studies: *"Economic policy reforms 2008: Going for growth"*, OECD, Paris, 2008
- OECD studies: *"Economic policy reforms 2009: Going for growth"*, OECD, Paris, 2009
- OECD studies: *"Encouraging savings through tax-preferred accounts"*, OECD, Paris, 2007
- OECD studies: *"Enterprise policy performance assessment in Macedonia"*, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Entrepreneurship and enterprise development in the Baltic region-Policy guidelines and recommendations"*, OECD, Paris, 1999
- OECD studies: *"Entrepreneurship and growth: Tax issues"*, OECD, Paris, 2002
- OECD studies: *"Equity"*-Research on Economic Inequality, OECD, Paris, 2002
- OECD studies: *"Female labor force participation: Past trends and main determinants in OECD countries"*, OECD, Paris, 2004
- OECD studies: *"Fiscal autonomy in sub-central governments"*, OECD, Paris, 2006

- OECD studies: *"Fiscal decentralization in EU applicant states and selected EU member states – Report"*, OECD, Paris, 2002
- OECD studies: *"Fiscal implications of aging: Projections of age-related spending"*, OECD, Paris, 2001
- OECD studies: *"Fiscal measures to promote R&D and innovation"*, OECD, Paris, 1996
- OECD studies: *"Fundamental corporate tax reform"*, A tax policy studies, OECD, Paris, 2007
- OECD studies: *"Fundamental reform of corporate income tax"*, OECD, Paris, 2007
- OECD studies: *"Going for growth 2009: Economic policy reforms"*, OECD, Paris, 2009
- OECD studies: *"Government venture capital for technology-based firms"*, OECD, 1997
- OECD studies: *"Harmful tax competition"*, OECD, Paris, 1998
- OECD studies: *"How does FDI reacts to corporate taxation"*, OECD, Paris, 2004
- OECD studies: *"Incentive based competition for FDI: The case of Brazil"*, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"International Investment Perspectives"*, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Investment incentives and FDI in selected ASEAN countries"*, Paris 2004
- OECD studies: *"Investment reform index 2010"*, OECD, Paris, 2010
- OECD studies: *"Policy based competition for FDI: The case of Brazil"*, OECD, Paris, 2002
- OECD studies: *"Policy framework for investment: A review of good practices"*, OECD, Paris, 2006
- OECD studies: *"Policy Relevance of Alternative Tax Burden Measures"*, Alternative tax burden measures – An OECD study, OECD, Paris, 2000
- OECD studies: *"Recent tax policy trends and reforms in OECD countries"*, A tax policy studies, OECD, Paris, 2004
- OECD studies: *"Reforming personal income tax"*, OECD, Paris, 2006
- OECD studies: *"Summary: Fiscal measures to promote R&D innovation"*, An OECD study, OECD, Paris, 1996
- OECD studies: *"Survey on the taxation of SME's enterprises"*, OECD, Paris, 2007
- OECD studies: *"Tax incentives for R&D: Trends and issues"*, OECD, Paris 2002
- OECD studies: *"Tax policy assessment and design in support of direct investment-A study of countries of South East Europe"*, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Tax policy: A policy framework for investment, A review of good practices"*, An OECD study, OECD, Paris, 2006
- OECD studies: *"Tax ratios – A critical survey"*, An OECD tax policy studies, OECD, Paris, 2001
- OECD studies: *"Taxation of capital gains of individuals"*, OECD, Paris, 2006
- OECD studies: *"Taxing Wages 2005-2006 - Special feature: Tax reforms and tax burdens"*, OECD Tax studies, OECD, Paris, 2007
- OECD studies: *"Taxing Wages 2006-2007 - Special feature: Tax reforms and tax burdens"*, OECD Tax studies, OECD, Paris, 2007
- OECD studies: *"The labor force participation of older workers"*, OECD, Paris, 2004
- OECD studies: *"Using micro-data to assess average tax rates"*, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Venture capital and innovation"*, OECD, Paris, 1998
- OECD studies: *"Work incentives in Germany"*, OECD, Paris
- OECD studies: *"Work incentives in United Kingdom"*, OECD, Paris
- OECD studies: *"Work incentives in United States"*, OECD, Paris
- OECD studies: *"Alternative tax burden measures"*, OECD, Paris, 2000
- OECD studies: *"Main findings and policy options"*, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Preferential tax zones"*, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Targeting tax incentives"*, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, OECD, Paris, 2003
- OECD studies: *"Tax incentives and tax design considerations"*, Tax policy assessment and design in support of direct investment, An OECD study of countries in SEE, OECD, Paris, 2003
- OECD Studies: *"The economics of International investment incentives"* OECD, Paris, 2002
- OECD: Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)
- OECD-EBRD Studies: *"Entrepreneurship and Enterprise Development in the Macedonia: Country Assessment and Recommendations"*, OECD, Paris, 2001
- OECD-SIGMA Reference book for transition countries: *"Managing public expenditure"*, OECD-SIGMA, Paris, 2001
- Oman, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment*, OECD Development Centre, Paris.

- Ostrom E., Gibson C., Shivakumar K., Andersson K.: *"Aid, incentives and sustainability-An institutional analysis of development cooperation"*, SIDA studies No1, Stockholm 2002
- Ostrom E., Gibson C., Shivakumar K., Andersson K.: *"Aid, incentives and sustainability-An institutional analysis of development cooperation"*, SIDA studies No2, Stockholm 2002
- Overesch M.: *"The effective tax burden of companies in Europe"*, CESifo DICE Report 4/2005
- Piekkola H.: *"Capital income taxation and tax criteria in international capital markets"*, Government institute for economic research, Helsinki, 1995
- Pierson P., Skocpol T.: *"Historical institutionalism in contemporary political science"*, 2002
- PKF studies: *"The PKF Worldwide Tax Guide"*, PKF International, April, 2010
- Plummer E.: *"Incentive effects of the investment tax credit"*, Advances in taxation Vol. 12, Elsevier Ltd., 2000
- Popovic D.: *"Uticaji poreske politike na politiku raspodele dobiti i finansiranje investicija u korporacijama"*- Научен сбор за макроекономската политика во областа на финансите, Зборник на трудови, МАНУ, Скопје, 2001
- Poterba J.M.: *"Public policies and household saving"*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, 1998
- Quéré A.B., Fontagné L., Lahrèche-Révil A.: *"How Does FDI React to Corporate Taxation"* An OECD Study, 2003
- Quinn J., Burkhauser R., Cahill K., Weathers R.: *"Microeconomic analysis of the retirement decision-United States"*, OECD, Paris, 1998
- R.Szostak: *"The causes of economic growth"*, Springer, 2009
- Radulescu D.M.: *"CGE models and Capital income tax reforms"*, Springer, 2003
- Razin A., Sadka E.: *"FDI: Analysis of aggregate flows"*, Princeton University Press, New Jersey, 2007
- Richardson J.A., Hildreth W.B.: *"Economic principles of taxation"*, A handbook of taxation, Marcel Dekker Inc, New York, 1999
- Ruiz F.M.M., Gérard M.: *"Summary, Description, and Extensions of the Capital Income Effective Tax Rate Literature"*, International Taxation Handbook, Oxford 2007
- Salanie B.: *"The economics of taxation"*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, 2000
- Sandford C.: *"Why tax systems differ – A comparative study of the political economy of taxation"* Fiscal Publications, Fersfield, 2000
- Sandford C.: *"Tax reform of the eighties in retrospect. What can we learn"*- Further key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1998
- Scott C.D.: *"Taxing fringe benefits: The New Zealand and Australia experience"*- Key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Serrano R. Feldman A.M.: *"Welfare economics and social choice theory"* 2-nd edition, Springer, 2006
- Showen J.B., Whalley J.: *"Canada-U.S. tax comparisons"*, National Bureau of Economic Research Project Report, University of Chicago Press, 2003
- SIDA studies: *"Aid, Incentives, and Sustainability"* - An Institutional Analysis of Development Cooperation, SIDA, 2000
- Simovic Hrvoje: *"Effective Corporate Tax burden in Croatia"* Sveuciliste u Zagrebu, 2009
- Skousen M., Sharpe M.E.: *"The big three in economics"*, London, England 2007
- Smith S.: *"Green taxes-The scope for environmentally friendly taxes"* – Key issues in tax reform, Fiscal publications, Old coach house, Fersfield, 1993
- Smith S.: *"Green taxes-The scope for environmentally friendly taxes"*- Key issues in Tax reform, Fiscal publications, Trowbridge, 1993
- Sorensen P.B.: *"Some old and new issues in the theory of corporate income taxation"*, Finanzarchiv, No. 51 (4), 1995
- Sorensen P.B.: *"Measuring the tax burden on capital and labor"*, CESifo seminar series
- Strum H. P.: *"Determinants of saving: theory and evidence"*, Growth study division 2000
- Sutherland D., Price R., Joumard I.: *"Sub-central government fiscal rules"*, OECD, Paris, 2005
- Taxing Wages calculation models: <http://dx.doi.org/10.1787/187548088224>
- The Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis: *"Higher education reform: Getting the incentives right"*, Hague, 2006
- Thompson F., Green M.T.: *"Handbook of public finance-Public administration and public policy"*
- UNCTAD (1993), *"What do we know about enterprise zones?"*, NBER Working Paper, No. 4251.
- UNCTAD (1996), *"Incentives and foreign direct investment"*
- UNCTAD (1998), *"World investment report 1998: trends and determinants"*

- Van den Noord P., Heady C.: "Surveillance of tax policies: A synthesis of findings in economic surveys", OECD, Paris 2001
- Van den Noord P., Heady C.: "Surveillance of tax policies: A synthesis of findings in economic surveys", OECD, Paris, 2001
- Van den Noord P.: "Tax Incentives and House Price Volatility in the Euro Area: Theory and Evidence" OECD, Paris 2003
- Wallchutsky I.: "Minimizing evasion and avoidance – lessons from Australia", Further key issues in tax reform, Old coach house, Fersfield, 1998
- Warda J.: "Tax treatment of business investment in Intellectual assets: An international comparison", OECD, Paris, 2006
- Warda, Jacek P.: "International Tax Competitiveness of Canadian R&D Tax Incentives: An Update", Ottawa: The Conference Board of Canada, 1990
- Weiner J.M.: "Company tax reform in EU – Guidance from The US and Canada on implementing formulary apportionment in The EU", Springer 2006
- Wells L.T.: "Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Costs?", World Bank Publications, 2001
- Whitehouse E.: "Tax treatment of funded pensions", OECD, Paris
- World Bank studies: "Doing Business Report 2009", World Bank and International Finance Corporation, Washington DC, 2010
- World bank studies: "Fiscal policy and economic growth: Lessons from Eastern Europe and Central Asia", Washington DC, 2007
- World Bank studies: "Strategies for sustained growth and inclusive development", Washington, 2008
- World Bank studies: "Strategies for sustained growth and inclusive development", Commission on growth and development", World Bank, Washington, 2008
- World bank's International Finance Corporation study: "Corporate income taxation and foreign direct investment in Central and eastern Europe", World Bank, Washington 1992
- www.oecd.org/dataoecd/40/0/43214648.pdf
- www.oecd.org/dataoecd/9/41/43214115.pdf
- www.oecd.org/els/social/workincentives
- www.oecd.org/env/policies/database
- www.wikipedia.org
- Yoo K.Y., De Serres A.: "Tax treatment of private pension savings in OECD countries and the net tax cost per unit of contribution to Tax-favored schemes", OECD, Paris, 2004
- ZEW studies: "Dual income tax", ZEW, Bonn, 2006
- ZEW studies: "The effective tax burden of companies in European Region", ZEW, Bonn, 2005
- ZEW studies: Germany's case study: "Environmental fiscal reform for sustainable development and poverty reduction", ZEW, Bonn, 2004
- ZEW: The Centre for European Economic Research - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)
- Агенција за вработување на РМ: "Оперативен план за активните програми и мерки за вработување за 2012 – 2013 година", Агенција за вработување на РМ
- Агенцијата за вработување на РМ
- Атанасовски Ж., Богоев К.: "Даночниот систем на Македонија", Мисла, Скопје, 1994
- Атанасовски Ж., Богоев К.: "Јавни финансии", Економски факултет, Скопје, 2005
- Богоев К.: "Актуелни проблеми и предизвици на фискалната политика"- Научен собир на тема –Современи погледи во областа на монетарните и фискалните финансии, Зборник на трудови, УКИМ, економски факултет, Скопје, 1996
- Богоев К.: "Нови финансиски макроекономски предизвици"- Научен собир за макроекономската политика во областа на финансии, Зборник на трудови, МАНУ, Скопје, 2001
- Гроздановски Т.: "Одржливост на фискалната позиција на долг рок"- Научен собир за макроекономската политика во областа на финансии, Зборник на трудови, МАНУ, Скопје, 2001
- Гроздановски Т.: "Стабилизациона фискална политика"-УКИМ, Правен факултет, Скопје, 2000
- Дирекција на ТИРЗ: "Технолошки индустриски развојни зони", Дирекција за ТИРЗ
- Државен завод за статистика (публикација): "Инвестиции во основни средства-2010", Скопје, 2011
- Државен завод за статистика на РМ

- Европска Еколошка Агенција (European Environment Agency)
- Ефтимовски Д.: *“Економија на развојот”*, Економски институт, Скопје, 2000
- Закон за технолошките индустриски развојни зони на РМ
- Закон за вработување на инвалидни лица на РМ
- Закон за данок на добивка на РМ
- Закон за даноците на имот на РМ
- Закон за ДДВ на РМ
- Закон за задолжително социјално осигурување на РМ
- Закон за заштита на децата на РМ
- Закон за минимална плата на РМ
- Закон за осигурување и вработување во случај на невработеност на РМ
- Закон за персоналниот данок доход на РМ
- Закон за социјалната заштита на РМ
- Министерство за финансии на РМ
- Министерството за труд и социјална работа на РМ
- Народна Банка на РМ
- Нестороски М.: *“Економија на инвестициите”*, Економски факултет, Скопје 1996
- Нестороски М.: *“Инвестициона одлука”*, Економски факултет, Скопје 1996
- Номенклатура на средствата за амортизација на РМ
- Петковски М.: *“Инструментите на макроекономската политика во Република Македонија”*- Научен собир за макроекономската политика во областа на финансии, Зборник на трудови, МАНУ, Скопје, 2001
- Петковски М.: *“Стабилизационата политика во Република Македонија”*-Научен собир на тема –Современи погледи во областа на монетарните и фискалните финансии, Зборник на трудови, УКИМ, економски факултет, Скопје, 1996
- Стојановиќ Р.: *“Велики економски систем”*, Савремена администрација, Београд, 1972
- Узунов Н., Георгиев А., Недановски П.: *“Применета економија”*, Економски факултет, Скопје, 2004
- Уредба за амортизација на РМ
- Фити Т.: *“Основи на макроекономијата”*, Економски факултет, Скопје, 2005
- Фити Т.: *“Современите теоретски контроверзи за значењето и досегот на фискалната политика”*-Научен собир за макроекономската политика во областа на финансии, Зборник на трудови, МАНУ, Скопје, 2001
- Царински закон на РМ
- Црвенковски Д., Груиќ Б.: *“Англиско – македонски речник”*, Наша книга, Скопје